

S'ASSURER D'AVOIR DES CLIENTS EN SALON PRO'



MOODz Hotel

8 Place Claude Barbier,
38780 Pont-Eveque



Mardi 8 Juillet



9h00- 17h00



En visio

Avec lien google meet
transmis aux participants



Mardi 22 Juillet



9h00- 17h00



MODULE COMMUNICATION

9h - 10h15

Frédérique et Coralie



Elaboration d'une stratégie de communication adaptée



Communication pré-salon (digitale, traditionnelle)



Préparer son exposition



Questions/réponses, partage d'expériences



MODULE LOGISTIQUE

10h30 - 11h45

Audrey Chanon



Préparation de la logistique de participation au Salon



Préparer son stand



Organiser le déplacement (transport, location véhicule, hébergement...)



Questions/réponses, partage d'expériences



MODULE COMMERCIAL

14h - 15h15

Maxime Gimenez



Planifier une campagne commerciale efficace



Organisation de la prospection – objectif, rythme, suivi



Elaborer l'offre spéciale salon avec son pitch



Questions/réponses, partage d'expériences



MODULE POSTURE

15h30 - 16h45

Nathalie Caufour



Adopter une posture propice à la vente



Langage non verbal (tonalité de la voix, gestuelle, position du corps)



Styles de communication interpersonnelle



Questions/réponses, partage d'expériences