

Augmenter vos ventes sur un salon, une foire, un marché

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CMA NA
Aurélie FRAPPIER-TONDELLIER
06.31.13.67.82
cmar-formation-continue@artisanat-nouvelle-aquitaine.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Aucune

Prérequis pédagogiques :

Aucun

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Préparer sa participation à cette manifestation, se fixer des objectifs réalistes. ? Connaître & maîtriser les règles de bases du merchandising et d'implantation lors d'un salon ou d'un marché en tenant compte des contraintes de surface, de saisonnalités et des attentes clients. ? Acquérir les principes, les méthodes et les techniques d'implantation et de présentation des produits. ? Savoir effectuer des mises en avant et doper les résultats de son stand rayon ? Optimiser sa relation commerciale et construire un plan d'action en direction des prospects.

Contenu et modalités d'organisation

Jour 1 : Savoir choisir les salons, les foires ou les marchés Identifier et formaliser ses objectifs Identifier les critères d'efficacité d'un salon, d'une foire ou d'un marché Elaborer une Check List pour sa prochaine manifestation (choix du stand, offre de produits t services, moyens de promotions, communication, organisation ...) Aménager et mettre en scène son stand de manière efficace Jour 2 : Identifier les éléments favorisant l'identité visuelle d'un stand Identifier les objectifs des clients ou des visiteurs Construire le plan de communication Créer son dossier exposant Budgétiser le coût de participation ou de présence à un salon, une foire ou à un marché Construire un argumentaire pour communiquer sur sa présence à un évènement Utiliser les bons médias et la communication online Réaliser une présentation efficace Calculer le retour sur investissement Réaliser son plan d'actions commerciales suite à l'évènement

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00341161	du 01/01/2023 au 31/12/2023	Niort (79)	CMA FORMATION NIORT		Non éligible	
00350506	du 05/04/2023 au 31/12/2023	Coulounieix-Chamiers (24)	CMA FORMATION PERIGUEUX - CMA NA 24		Non éligible	
00552968	du 01/01/2023 au 31/12/2023	Niort (79)	CMA FORMATION NIORT		Non éligible	
00552969	du 01/01/2025 au 31/12/2025	Niort (79)	CMA FORMATION NIORT		Non éligible	