

Rentabiliser son stand

Agencement et approche visiteur

PUBLIC

Toute personne ayant à prospecter ou à vendre sur stand.

CONTENUS

L'organisation générale

- Les conditions d'efficacité
- Les moyens matériels et humains
- La planification des tâches (préparation...)

Le stand outil de communication

- Définition des messages de communication
- Définition des moyens (supports...)
- Concevoir ses panneaux d'information
- La décoration

Agencer son stand

- Le salon : un contexte commercial particulier
- Choisir son emplacement
- Les solutions d'organisation de l'espace
- La sélection des éléments à exposer
- Le positionnement dans l'espace des produits et visuels

La relation commerciale sur stand

- Objectifs, stratégie et conduite de l'entretien,
- Réussir ses prises de contact
- Etablir la relation
- Qualifier et questionner
- Présenter son entreprise, ses savoir faire, ses produits
- Prendre les coordonnées, un rendez-vous ; savoir Conclure.

Autres thèmes : la fiche contact, le suivi et l'exploitation des contacts, la documentation commerciale, la promotion du stand.

OBJECTIFS

Développer ses connaissances et ses savoir faire pour...

- Concevoir un agencement efficace et esthétique.
- Augmenter le nombre de contacts, de prises d'adresses et/ou de ventes.

METHODES PEDAGOGIQUES

Le programme est aménagé en fonction des centres d'intérêt du groupe.

Courts exposés techniques, illustrés par des exemples concrets, suivis de mises en application et d'adaptation au cas de chacun.

Entraînements de chaque participant au cours de simulations de situations réelles.

Analyse critique de l'agencement de stands à partir de visuels apportés par les participants (ou par l'animateur).

AUTRES CARACTERISTIQUES

Pré requis : aucun

Durée : 8 heures, en une journée

Dates : (Voir devis ou convention)

Horaires : de 8 h.45 à 12 h.30 et de 14 h. à 18 h.15

Lieu : Buro Club - 2 Ave du Vignate - 38610 Gières

VOTRE ANIMATEUR

Jacques PRAYER est spécialisé depuis 30 ans dans le conseil en développement commercial auprès des petites entreprises de l'artisanat et du commerce. Il a mis en place, conduit ou exécuté de nombreuses actions de prospection/vente sur stand vers des cibles grand public et professionnelles.