



2
Jours

Vendre lors d'un salon professionnel

dans **COMMERCIAL - TECHNIQUES DE VENTE** / Réf : CIAL-VENT-08

Objectifs de la formation

- Préparer les outils et les supports nécessaires à l'attractivité du stand
- Travailler sur la communication personnelle
- Formaliser les contacts et suivre les actions à mener à l'issue du salon

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Définir une ?stratégie salon?

- Définir ses objectifs et son budget
- Choisir du matériel opérationnel et attractif
- Marquer son matériel en cohérence avec sa communication structurelle
- Prévoir l'aménagement en fonction des objectifs de mise en avant de ses produits
- Sélectionner ou créer les outils commerciaux de présentation de l'entreprise et de ses services ou produits : book, plaquettes
- Valider ou créer les supports de communication stratégique : flyers, dépliants, échantillons, cadeaux publicitaires...
- Identifier les moyens de création de trafic sur le stand
- Préparer le support de formalisation des contacts sur la base des informations à recueillir
- Impliquer son équipe dans la démarche

Jour 1 - Après-midi

2. Suggérer, et véhiculer une image professionnelle

- Adapter sa tenue au contexte
- S'approprier l'espace, se positionner dans l'environnement



- Affirmer sa présence
- S'exprimer avec clarté et concision
- Savoir utiliser les silences, les pauses
- Identifier l'impact du non verbal
- Travailler sur les postures, la gestuelle

Jour 2 - Matin

3. Découvrir la démarche commerciale

- Accueillir les visiteurs
- Prendre contact positivement
- Créer un climat de confiance, d'échange et de convivialité
- Découvrir son interlocuteur ses motivations, ses besoins
- Pratiquer le questionnement et la reformulation
- Savoir cibler son argumentaire
- Amortir et traiter les objections ou questions
- Identifier les points de blocage
- Savoir conclure

Jour 2 - Après-midi

4. Établir un suivi des contacts

- Formaliser les contacts pour les intégrer au fichier prospect
- Organiser et planifier son action de relance

Pré-requis

Connaître les techniques de vente et de négociation commerciale

Public cible

Commercial, responsable commercial, chef des ventes



Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

