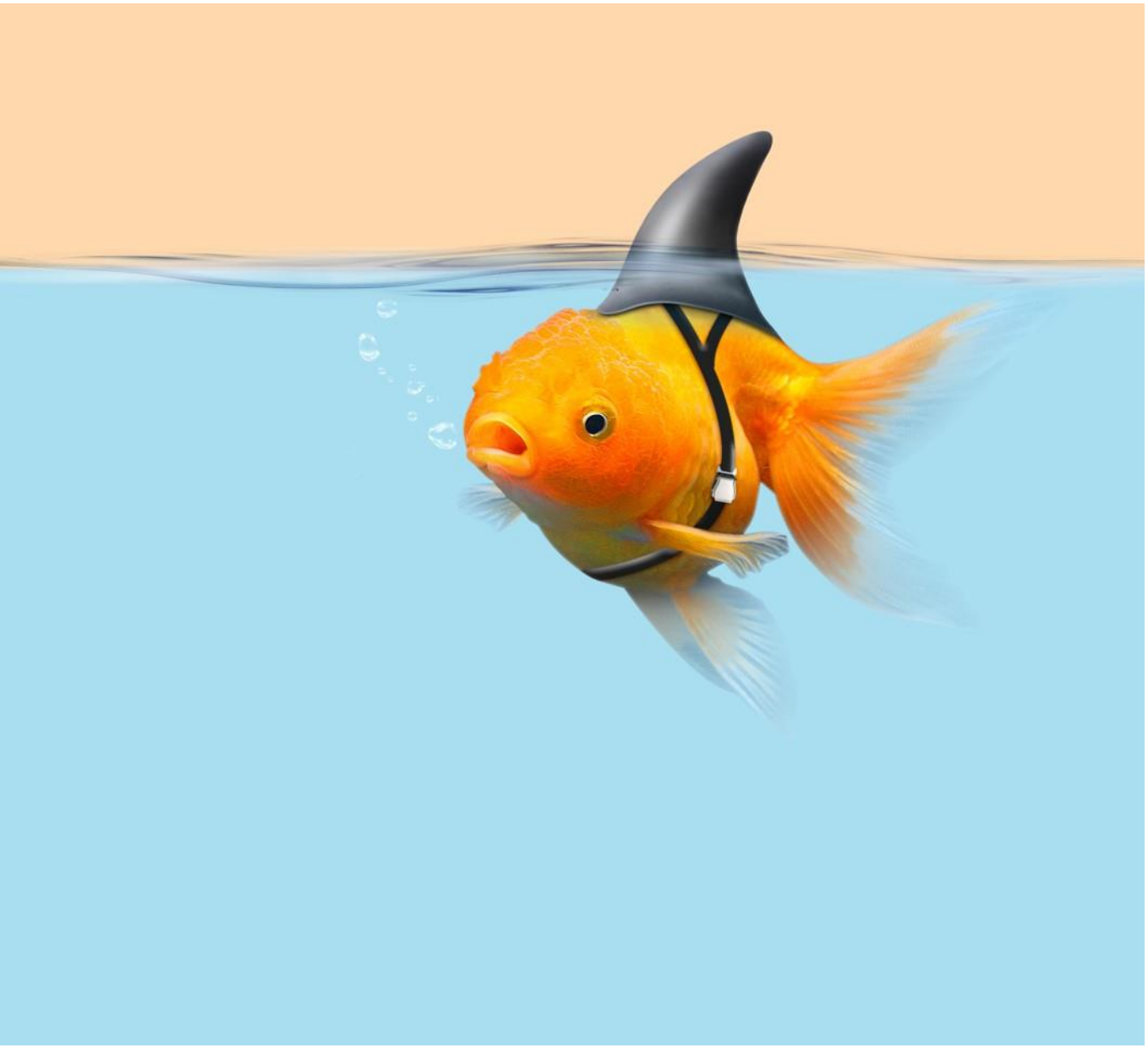
Formation

REPRESENTER SON ENTREPRISE ET VENDRE SUR UN SALON PROFESSIONNEL



- Développement personnel – Commerce et vente – Représenter son entreprise et vendre sur un salon professionnel

Public

- Tout public

Délais d'accès

- Entre 5 et 15 jours ouvrés

Durée

- 1 jour

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs pédagogiques

- Identifier, inviter ou accueillir les prospects et les clients à échanger sur l'offre et les produits.
- Intégrer les principes fondamentaux de la communication.
- Mener de façon active un entretien commercial sans objectif de vente immédiate.
- Perfectionner et positiver son comportement face à un prospect.

Compétences visées

- Optimiser son investissement sur les salons
- Attirer et rassurer les visiteurs
- Garder le contact et faire fructifier les contacts prospects à l'issue des salons

Programme

1. **Introduction**
   - La présentation de l'espace et la présentation des collaborateurs sur le salon
   - Les enjeux du salon pour l'entreprise, les clients et l'équipe
   - Le profil des visiteurs: promeneur, visiteur et acheteur potentiel

2. **Les clés d'un accueil professionnel dans le cadre d'un salon**
   - Le langage verbal et non verbal : les règles de la communication réussie
   - Le principe du sourire et de l'attitude positive, vecteur de l'image de votre entreprise
   - La gestuelle et la présentation, savoir travailler son comportement
   - La prise de contact avec un visiteur ou un client
   - Savoir établir un contact visuel et capter l'attention du visiteur
   - Savoir engager un échange agréable: créer un climat de confiance

3. **Bien communiquer lors d'un entretien sans but de concrétisation**
   - Contrôler ses attitudes et savoir se synchroniser avec son ou ses interlocuteurs
   - Créer un climat de confiance et mettre en œuvre son empathie
   - Parler positivement et adopter un vocabulaire approprié

4. **Construire un entretien commercial sur un salon**
   - Oser questionner grâce aux techniques et travailler son écoute active
   - Découvrir les besoins de son interlocuteur
   - Savoir mettre en avant sa société en s'adaptant à chaque profil
   - Traiter les objections professionnellement
   - Savoir conclure en amenant son interlocuteur à prendre un rdv ou à recevoir un devis

Tarif

Formation sur-mesure - Nous consulter

naoen
groupe

Méthodes pédagogiques

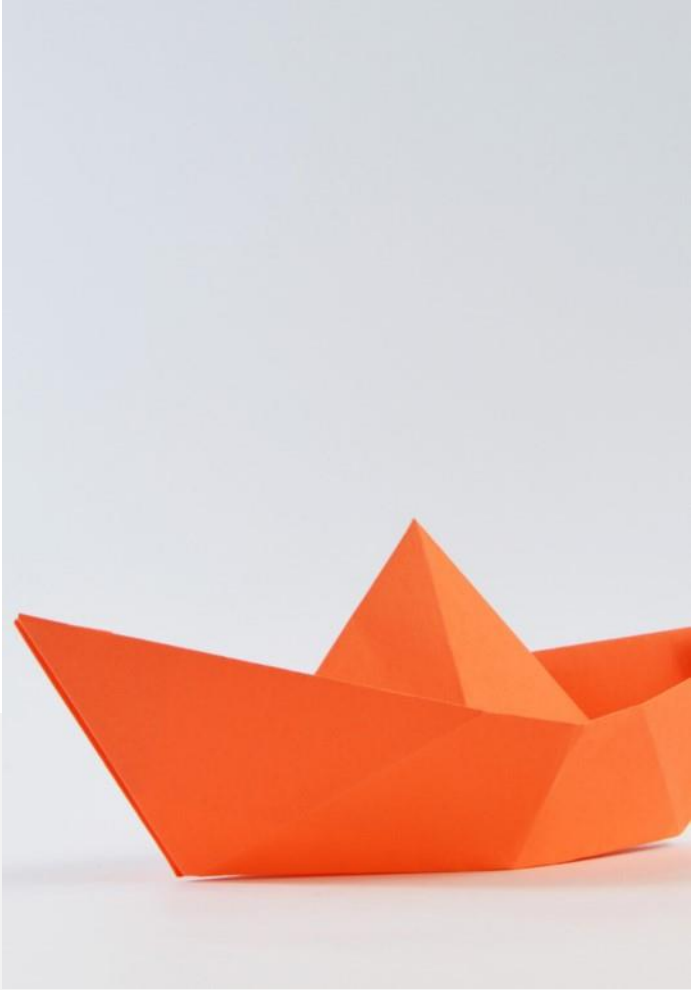
Ce séminaire est animé de manière dynamique et participative.

Une place importante est réservée à des exercices, des études de cas et des mises en situation.

Diagnostics en groupe et partage d'expériences.

Simulations filmées et analysées.

Support de formation fourni.



Accessibilité

Accès handicapé – Parking / Salle de formation / Commodités.
Transports en commun : Bus 11 et 34 - Arrêt Charmilles.

Evaluation

Fiche individuelle d'appréciation de la formation

Attestation individuelle de participation

Validation

Attestation de formation

Le plus de cette formation

- Maitriser les techniques de vente
- Développer ses réseaux d'affaires
- Gestion des clients difficiles
- Techniques de fidélisation