



# > COMMERCIAL RÉUSSIR SES SALONS ET SES ÉVÈNEMENTS COMMERCIAUX

## PUBLIC

Toute personne souhaitant organiser un événement commercial ou un salon.  
**Pré-requis : Maîtriser les savoirs fondamentaux.**

## OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le stagiaire devra être capable de :

- Faire le bon choix de salon ou d'événements en fonction de la stratégie de l'entreprise
- Mettre en place un plan d'action pour optimiser la participation
- Préparer l'opération de communication sur l'ensemble de l'événement
- Adopter le meilleur comportement pour optimiser les contacts
- Mesurer le retour sur investissement

## DURÉE

2 jours.

## CONTENU

### Le choix du salon ou de l'évènement

- Les différents types de manifestations
- Le salon le plus adapté à son marché
- Les 10 points clés à vérifier

### Le budget et le suivi du projet

- L'élaboration du budget prévisionnel
- Le calendrier des actions amont
- Les supports de communication à réaliser (tracts, plaquettes, décor...)

### La préparation du stand

- Choisir le meilleur emplacement
- Optimiser la visibilité du stand
- Bien agencer son stand
- Anticiper les connexions et le placement des participants

### Pendant l'évènement

- Organiser l'accueil et la présence pendant la manifestation
- Préparer son pitch
- Travailler sa posture et son intonation
- La collecte des informations relatives aux visiteurs
- Communiquer et se faire connaître pendant le salon (journalistes, partenaires, autres exposants...)

### Après l'évènement

- Réaliser un débrief avec l'équipe
- Exploiter les données collectées
- Vérifier les retombées et calculer le retour sur investissement
- La communication « post-salon » ou « post-évènement »

### VOS CONTACTS

02 99 52 54 52 (35)  
02 97 76 00 55 (56)  
02 96 58 69 86 (22 et 29)

### DATES ET TARIFS

Calendrier actualisé en ligne ou format papier sur demande

### LIEUX

Brest, Lorient, Quimper, Redon, Rennes, Saint-Brieuc

### VALIDATION

Remise d'une attestation de compétences.

### MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM et exercices pratiques.

### DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

Le formateur réalise les apports et propose aux stagiaires des exercices d'application. Travail sur les outils de l'entreprise.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

Une documentation est remise à chacun.