

# AUGMENTER VOS VENTES SUR UNE FOIRE, UN SALON, UN MARCHÉ



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

**NOUVELLE-AQUITAINE**

Cette formation vous permettra d'anticiper les éléments nécessaires à la réussite de votre participation à une manifestation commerciale

Formation  
**Non certifiante**

Niveau  
**Initiation**

Modalités  
**Présentiel**

Financement possible  
*nous consulter*

## Les objectifs

- 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.

**Tarif**  
**Frais d'inscription : 25€**  
**Coût pédagogique : 350€**

 **Durée**

2 jours soit 14h

<sup>1</sup> Frais d'inscription ou acompte.

<sup>2</sup> Financement possible, nous consulter.

## Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

## Les + de la formation

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- L'établissement de votre parcours formation
- L'étude des modalités de prise en charge
- La bonne information sur le Compte Personnel de Formation (CPF) et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE selon des modèles différents : Courts, séquencées et délocalisées
- Lors de la formation, les stagiaires réalisent un stand avec leurs propres produits et le testent auprès du public des autres stagiaires et du personnel de la structure

## Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 12

## Public

Public adulte

## Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année, jusqu'à 48 heures avant, selon places disponibles. Consulter le calendrier des formations sur

<https://www.cma-charente.fr/>

Formation accessible aux personnes en situation de Handicap ; contactez notre référent handicap.



## Programme

### 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 et 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

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Techniques d'animation

- Pédagogique active : ateliers
- Brainstorming
- Etude de cas
- Travaux pratiques

### Ressources

- Salle équipée d'un vidéo projecteur et d'un paper board ou tableau blanc ou numérique
- Klaxoon
- En distanciel : classe virtuelle sous teams ou zoom ou DIGIFORMA (LMS)

### Outils supports

- Support projeté
- Work Book
- Fiches pratiques
- Clés USB

### Formateur-trice

Notre formateur, Pascal NALBANTI qui possède une solide expérience dans le domaine commercial, anime des formations auprès des TPE PME depuis une dizaine d'années. Également chargé de développement économique, il accompagne les entreprises artisanales en amont et en aval de leur formation

### Suivi et évaluation

- Evaluation amont des connaissances des participants (quizz ou tour de table)
- QCM d'évaluation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Attestation de fin de formation



## Pour aller plus loin

### Savoir se présenter et valoriser son parcours

Objectif principal : Donner aux participants les techniques de base permettant de faire passer les bons messages à leurs interlocuteurs pour mieux vendre.

### Construire et développer mon offre commerciale

Objectif principal : préparer et de mettre en œuvre une stratégie globale de développement de l'activité

### Savoir vendre mes produits ou mes services

Objectif principal : améliorer les résultats commerciaux de l'entreprise et développer les relations commerciales en gagnant en efficacité

## Contactez-nous !

Chambre de métiers et de l'artisanat de la Charente  
68, Avenue Gambetta, 16021 ANGOULÊME CEDEX  
[www.cma-charente.fr](http://www.cma-charente.fr)

Service FTLV :  
Nathalie CHAILLOU  
05 45 90 47 11  
[Formation.artisans@cma-charente.fr](mailto:Formation.artisans@cma-charente.fr)

SIRET : 130 027 923 00015 CHARENTE NAF 9411Z  
Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région



RÉGION  
Nouvelle-Aquitaine



Chambre  
de Métiers  
et de l'Artisanat  
NOUVELLE-AQUITAINE  
CHARENTE

