

PRÉPARER ET RENTABILISER SA PARTICIPATION À UN SALON PROFESSIONNEL

19 janvier 2017 à 14h | Maison de l'optique | 185, rue de Bercy - Paris 12e

Intervention de Christine
Dubuisson

DUBUISSON EXPORT

Programme

Préparer sa participation

Agencer son stand

Communication : cibler, inviter, actions
commerciales à mettre en place

Préparer ses outils de communication et de
promotion

Préparer ses outils de vente

La relation commerciale pendant le salon

Optimiser sa relation client/prospect

Constituer et former l'équipe

L'après-salon : capitaliser sur l'évènement

Le bilan et l'analyse des résultats

Le suivi commercial et la relance des contacts

Objectifs

- Accroître la fréquentation du stand
- Mieux valoriser la présence
- Optimiser les retombées

Approche

Apports fondamentaux, illustrations grâce à des
cas concrets, support Powerpoint, boîte à outils