



## Vendre sur un Salon (en présentiel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux présents sur les Salons

Durée : 2 jours

### Objectif de la formation :

Vous savez à quel point il est important de réussir votre salon professionnel tant son impact sur vos résultats est important et son coût élevé. La réussite de votre salon dépendra en grande partie du savoir-faire de votre équipe présente qui devra bien le préparer, savoir aborder autant de prospects et de clients présents que possible, gérer leur temps, détecter des opportunités, faire preuve de professionnalisme...

### Thèmes développés :

- . Comment préparer de manière consistante le salon
- . Comment attirer des prospects
- . Comment aborder les prospects et les clients et les mettre dans de bonnes conditions
- . Comment présenter rapidement et efficacement votre société
- . Comment qualifier les besoins de vos clients
- . Comment éviter de perdre du temps avec les clients sans potentiel
- . Comment orienter les prospects avec professionnalisme vers l'expert
- . Comment susciter leur intérêt avec un pitch maîtrisé et utiliser les brochures
- . Comment traiter les objections
- . Comment anticiper et engager sur une suite
- . La prise de congés

**Pédagogie employée :** Exposés méthodologiques. Exemples commentés et cas concrets. Exercices d'appropriation. Debriefing. Evaluation.

**Consultant-animateur :** Professionnel formé aux techniques d'animation en présentiel et à distance avec expérience en entreprise dans une fonction commerciale.

**Lieu de la formation :** Bureaux du CjFL – 2ème étage de la Tour des Associations  
28 rue Saint Dominique - 75007 Paris (Métro / RER C / Parking : Invalides) - Tél 01 44 18 98 62

**Coût de la formation :** 650 € HT / pers. - salle, équipement et déjeuners des participants pris en charge par le CjFL.

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise - prise en charge possible par votre OPCO ou par le CjFL (vous renseigner).