

PROGRAMME

ÊTRE PLUS PERFORMANTS SUR LES SALONS PROFESSIONNELS - TECHNIQUES DE VENTE APPLIQUÉES (Mixte)

ANIME PAR :



Mme ELISE LETISSE-CORSET

Elise LETISSE:

- formation managériale en ventes et marketing B2B,
- 25 années d'expérience marketing et commerciale en multi nationales, ETI, PME, TPE ou freelance
- dans les secteurs de l'industrie métal, bois, textile, luminaires ou SSII
- expertise portant sur le développement de marchés B2B directs, intermédiés et/ou avec prescription à l'échelle France et Europe

PUBLIC :

tout commercial B2B en prise de poste ou souhaitant challenger ses pratiques
tout manager commercial souhaitant acquérir des outils et méthodes opérationnels pour mieux accompagner ses équipes

- Tout commercial B to B en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente.
- Tout commercial B to B en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente.

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

4 - 8

OBJECTIF GÉNÉRAL :

Adapter et appliquer les bonnes pratiques, outils et méthodes pour mieux transformer les leads obtenus sur les salons internationaux.

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- 1/ adopter la bonne posture sur un stand (savoir être)
- 2/ identifier les techniques de captation de chalands (savoir)
- 3/ prioriser les leads selon des critères de chances de succès (savoir-faire)
- 4/ identifier le point de douleur prospect (savoir-faire)
- 5/ appliquer les techniques d'engagement des prospects (savoir-faire)
- 6/ élaborer les outils opérationnels adaptés au besoin d'un salon international (savoir-faire)

PRÉREQUIS :

avoir un salon support (fait ou à faire)
maîtriser son argumentaire de vente et son pitch

CONTENU DU PROGRAMME :

- 1 x 1/2jr distancielle de démarrage permet de se donner un aperçu des points clés de préparation amont, tenue de salons puis suivi post salon efficaces. C'est aussi l'occasion de faire connaissance et d'identifier les problématiques spécifiques de chacun.
- 3 x 1/2jr présentielle permettent un approfondissement, des travaux pratiques et des mises en situation:
 - 1/2 jr - technique d'engagements clients: principes et mise en oeuvre
 - 1/2 jr - outils opérationnels salons: principes et élaboration
 - 1/2 jr - jeux de rôles et simulations

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !

Elycoop - SCOP SA à capital variable - SIRET : 429 851 637 00034 - 429 851 637 RCS Lyon - APE :7022Z

Pôle Pixel - Bâtiment B - 26 Rue Emile Decorps 69100 VILLEURBANNE -04.72.81.96.01 - contact@elycoop-formation.fr - 04.72.81.95.84

Les actions de formation professionnelles continues sont exonérées de TVA - Organisme de formation enregistré n° 82 69 0684469

RIB -Crédit Coopératif 42559 - Guichet00011 - Compte21006660206 - Clé47

PgWBoost salons professionnels-Être plus performants sur les salons professionnels - techniques de vente appliquées - page 1 sur 2



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Étalement sur 15 jrs à 1 mois

1 x 1/2 jr en distanciel

3 x 1/2 jr en présentiel

Exposés des principes théoriques, outils, méthodes (30% du temps)

Partages de pratiques (15% du temps)

Exercices sur cas réels (25% du temps)

Simulations (30% du temps)

Moyens et supports pédagogiques :

support de présentation

vidéo

tableaux blancs

post its

feutres

MODALITÉS D'ÉVALUATION / CERTIFICATION FINALE :

questionnaire auto-positionnement avant/après

évaluation informelle au fil de l'eau sur exercices

questionnaire de satisfaction

DURÉE : 3 dates - 16 heures

LIEUX DES SESSIONS :**ACCESSIBILITE :**

Cette formation est ouverte à toutes et à tous. Nous nous adaptons.

Personne en situation de handicap : Merci de nous contacter pour que nous puissions prendre en compte vos besoins particuliers.

COÛT :

Intra : 3 600,00 €

Inter : 950,00 € par participant

hors location de salle, hors frais de déplacement.

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !

Elycoop - SCOP SA à capital variable - SIRET : 429 851 637 00034 - 429 851 637 RCS Lyon - APE :7022Z

Pôle Pixel - Bâtiment B - 26 Rue Emile Decorps 69100 VILLEURBANNE -04.72.81.96.01 - contact@elycoop-formation.fr - 04.72.81.95.84

Les actions de formation professionnelles continues sont exonérées de TVA - Organisme de formation enregistré n° 82 69 0684469

RIB -Crédit Coopératif 42559 - Guichet00011 - Compte21006660206 - Clé47

PGWBoost salons professionnels-Être plus performants sur les salons professionnels - techniques de vente appliquées - page 2 sur 2