

## FORMATION PROFESSIONNELLE

### Réussir son salon : stratégie, visibilité et retour sur investissement

*Exposer à un salon, ça se prépare ! Découvrez comment attirer les visiteurs sur votre stand et maximiser votre retour sur investissement.*

📅 Trois jours de salon, des heures debout, quelques cartes de visite échangées...

Et pourtant ? Rien.

Quelques curieux, des pros de la collecte de goodies (“Z’avez quoi de gratuit ici ?”).

Et bien sûr, ce type bizarre qui a squatté 20 minutes pour vous parler de son idée révolutionnaire d’annexer le Groenland.

Bref, un salon raté. Beaucoup d’énergie, peu de résultats.

🎯 **Exposer à un salon, ça ne s’improvise pas !** En une matinée, découvrez comment attirer du monde sur votre stand, capter les bons prospects et faire de votre salon un vrai levier business.



### Objectifs pédagogiques de la formation



À l’issue de cette formation, vous serez capables de :

- Préparer un salon efficacement en définissant des **objectifs clairs, en optimisant son stand et sa communication.**
- Attirer et engager **les visiteurs sur son stand** grâce à des techniques d’animation, d’interaction et de collecte efficace des contacts.
- Transformer les contacts en clients grâce à un **pitch efficace, une qualification rapide des prospects et un suivi structuré après l’évènement.**

## PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION



### 1. Préparer efficacement son salon : ne pas venir les mains dans les poches

- Fixer ses objectifs clairs.
- Bien choisir son salon et son emplacement.
- Préparer son stand pour attirer.
- Communication en amont et sur le salon : teaser sa présence.

🎯 *Application pratique : Définition des objectifs, élaboration d'un plan de communication.*

### 2. Attirer et engager sur son stand : sortir du lot

- Comment capter l'attention dès les premières secondes ?
- Éviter les erreurs classiques.
- Collecter efficacement les contacts.
- Créer du contenu en direct pour maximiser sa visibilité en ligne.

🎯 *Application pratique : Jeux de rôle sur l'accueil et l'interaction avec les visiteurs.*

### 3. Transformer les rencontres en opportunités business

- Qualifier rapidement un prospect : les bonnes questions à poser.
- Pitcher son activité en moins d'une minute : méthode simple et efficace.
- Prendre des notes et organiser ses contacts dès le salon.

🎯 *Application pratique : Rédaction et test de son pitch express + exercice de qualification rapide des prospects.*

### 4. L'après-salon : capitaliser et convertir

- Relancer les contacts de manière personnalisée.
- Analyser ses résultats pour améliorer sa prochaine participation.

🎯 *Application pratique : Création d'un plan de suivi post-salon.*

### 5. Standiste ou stand équipé : quel choix pour un impact maximal ?

- Qu'est-ce qu'un standiste et en quoi son offre diffère du stand clé en main ?
- Les formules adaptées à chaque budget.

### 6. Synthèse et plan d'action immédiat

## TOUTES LES INFORMATIONS UTILES



### A qui s'adresse la formation ?

Tous publics professionnels : chefs d'entreprise, salariés, entrepreneurs, artisans, indépendants. Niveau débutant / intermédiaire.

### Pré-requis

Disposer d'un ordinateur portable personnel, à amener le jour de la formation.

### Lieu de la formation

 **BAYA** - 78 allées Jean Jaurès - 31000 Toulouse  
*Bâtiment Allianz - 5ème étage (accessible PMR)*

 Marengo (ligne A) / Jean Jaurès (lignes A et B)

 Gare SNCF Matabiau

 Parking Indigo Saint-Aubin (7,70 €/4h) / Parking Indigo Jean Jaurès (12,20 €/4h)  
*Tarifs estimatifs, issus du site internet [indigoneo.fr](http://indigoneo.fr)*

### Durée et tarif

La formation se déroule sur une matinée, de 9h00 à 13h00 (4h00).

Tarif par participant : **125 € net** (exonéré de TVA - Art. 261.4.4. du CGI).

### Financement de la formation

Cette formation peut être **financée par le FAF** (Fonds d'Assurance Formation) auprès duquel vous cotisez, si vous êtes TNS (travailleur non-salarié), **ou par l'OPCO** (Opérateur de Compétences) auprès duquel votre employeur cotise si vous êtes salarié dans une entreprise de - de 50 salariés.

**N'hésitez pas à nous contacter directement** pour que nous puissions vous assister dans ces démarches de financement.

## LA SUITE...



### Méthode mobilisée

Il s'agit d'une **formation inter-entreprises**, se déroulant au sein d'une salle de formation louée pour l'occasion. La formation se déroule **en présentiel synchrone**, en un même lieu et en temps réel, le formateur et les apprenants échangent durant le même temps.

### Modalités pédagogiques, d'évaluation et de validation

- Supports de formation électroniques fournis à l'issue de la formation.
- Applications pratiques tout au long de la formation.
- Evaluation qualité par l'organisme de formation par le biais :
  - d'un entretien préliminaire individuel avant le début de la formation
  - d'un questionnaire en fin de formation
  - d'un questionnaire à froid, 3 à 4 mois après la formation

L'apprenant obtient une attestation de formation, à l'issue de la formation.

### Modalités et délais d'accès

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 1 à 2 jours ouvrés maximum à toute demande d'information relative à cette formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et enjeux.

**En cas de demande de financement**, la formation peut se tenir généralement 15 à 30 jours suivant votre demande (selon votre FAF ou OPCO). **Hors demande de financement, la formation peut s'effectuer immédiatement suivant votre demande.**

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont a priori accessibles à tous. Cependant, en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, afin que nous puissions au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction. Dans le cas où ne nous serions pas en mesure de répondre à vos attentes, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter.



