

El Lolita Ghilione

257 avenue Charles Gantelme
83200 Toulon
Email : formation@lolitaghillione.fr
Tel : +33629993778



Maximiser son impact en salon professionnel

Réussissez votre intervention en salon professionnel : Vous exposez sur un salon et voulez optimiser votre impact ? Cette formation vous aide à préparer votre participation, structurer votre stand, capter l'attention des visiteurs et maximiser vos opportunités commerciales. En deux jours, vous maîtriserez les clés pour attirer, convaincre et fidéliser vos prospects, avec des méthodes concrètes et des mises en situation pratiques. Gagnez en efficacité et transformez votre présence en véritable levier de développement.

Tarif

L'ingénierie pédagogique étant faite sur mesure, le tarif sera établi en fonction des besoins de l'apprenant et figurera sur les documents contractuels tels que le devis, la convention de formation ou le contrat de formation.

Durée

3 jour(s), soit 21.00 heures (sur la base d'une journée de 7 heures).

La période ou les dates de formation figurent sur les documents contractuels (devis, convention ou contrat de formation).

Profils des apprenants

Public concerné :

- toute personne amenée à développer son activité, gagner en visibilité et en notoriété, et agrandir sa clientèle

Prérequis :

- Aucun prérequis

Accessibilité et délais d'accès

Inscription sur demande, lors de l'appel découverte, par mail (formation@lolitaghillione.fr) ou par téléphone au 06 29 99 37 78 auprès de Lolita Ghilione. L'accès à la formation s'effectue selon le planning de l'apprenant, au plus tard 15 jours après ta demande.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Afin d'étudier les modes de compensation nécessaires et d'adapter au mieux la formation, merci de contacter la référente handicap, Mme Lolita Ghilione, par téléphone au 06 29 99 37 78 ou par mail à l'adresse formation@lolitaghillione.fr.

Qualité et indicateurs de résultats

Les indicateurs de résultats sont transmis sur demande. Les taux de satisfaction, de réussite et le nombre d'apprenants seront diffusés début 2026.

Objectifs pédagogiques

- Établir une stratégie efficace en définissant ses objectifs, son public cible et son positionnement
- Concevoir un stand attractif et structurer sa logistique pour optimiser l'expérience des visiteurs
- Maîtriser l'interaction et la vente en captivant, pitchant et convertissant efficacement les prospects
- Structurer une intervention impactante avec un message clair et des supports adaptés
- Gagner en aisance en maîtrisant la prise de parole et l'engagement du public
- Exploiter et suivre les opportunités en qualifiant les contacts et en optimisant son retour sur investissement

Contenu de la formation

Catégorie : Vente

El Lolita Ghilione

257 avenue Charles Gantelme

83200 Toulon

Email : formation@lolitaghillione.fr

Tel : +33629993778



- **Module 1 : Préparer son intervention**

- Définir ses objectifs & identifier son public cible et ses prospects qualifiés
- Travailler son positionnement et son message clé pour se différencier des concurrents
- Préparer ses supports de communication (flyers, cartes de visite, échantillons, vidéos...)
- Concevoir un stand attractif et engageant à l'image de sa marque
- Optimiser l'agencement pour fluidifier les interactions et proposer des expériences ludiques
- Planifier la logistique (matériel, gestion du transport, installation et démontage)

- **Module 2 : Générer des interactions et des ventes sur le salon**

- Accueillir les visiteurs et les aborder de manière naturelle et efficace
- Utiliser le storytelling pour engager la discussion et capter l'attention avec des démonstrations et des tests produits
- Maîtriser son pitch commercial, argumenter et traiter les objections
- Convertir les visiteurs en clients
- Collecter et qualifier les contacts pour mettre en place une stratégie de suivi
- Maîtriser les bonnes pratiques de relance après le salon
- Analyser les résultats et évaluer le retour sur investissement
- Faire un bilan des points forts et axes d'amélioration

- **Module 3 : Animer une conférence ou un atelier**

- Définir le format et l'objectif de son intervention
- Structurer son discours et capter l'attention dès l'introduction
- Intégrer des éléments interactifs pour engager son public
- Utiliser des supports visuels impactants (slides, vidéos, démonstrations) pour renforcer son message
- Travailler sa posture et sa prise de parole
- Gérer le stress et interagir avec son audience
- Mettre en place une stratégie pour garder le contact avec les participants et les convertir en prospects qualifiés

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Formatrice et dirigeante de l'organisme de formation : Lolita Ghilione

Modalités pédagogiques

Les formations pourront être dispensées en présentiel ou en distanciel via l'outil de visio conférence "Zoom". Dans ce cas-là, un équipement informatique est requis, tel qu'un ordinateur ou une tablette équipée d'une webcam et d'un micro, ainsi qu'une connexion Internet de bonne qualité.

Démarche pédagogique, méthodes mobilisées & modalités d'évaluation

- Avant la formation : évaluer les connaissances initiales et les besoins des apprenants Lors d'un entretien découverte en visioconférence avec la formatrice, les connaissances initiales, les besoins, attentes et enjeux de l'apprenant seront analysés et les prérequis seront vérifiés. Les apprenants rempliront un questionnaire de pré-formation pour adapter le contenu à leurs intérêts et évaluer leur niveau sur la thématique de la formation.
- Pendant la formation : évaluer en continu et valider la compréhension en temps réel Les apprenants bénéficieront d'un apport théorique avec un support papier et numérique. Ils seront soumis à des exercices pratiques, des travaux de groupe, des mises en situation et des échanges sur leurs pratiques professionnelles dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de leurs connaissances et compétences au regard des objectifs visés.
- À l'issue de la formation : évaluer les connaissances acquises et la satisfaction à chaud Un quiz d'évaluation permettra de vérifier l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs visés par le programme. Un questionnaire de satisfaction permettra de mesurer l'indice de satisfaction des participants sur l'atteinte des objectifs, la qualité de l'animation et la satisfaction globale de la prestation. Un certificat de réalisation sera remis à chaque apprenant.

Contact de la formation

Lolita GHILIONE : 06 29 99 37 78 / formation@lolitaghillione.fr.

Dernière mise à jour du programme : 28/02/2025