Préparer et réussir sa participation à un salon professionnel

Faites de votre participation à un salon professionnel une véritable source de nouveaux clients. En 2 jours, vous apprenez à préparer votre présence et à concevoir un stand attractif, puis à attirer, convaincre et convertir les visiteurs grâce à un pitch percutant, au storytelling et à un suivi efficace après l'événement.

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

2.00 jour(s), soit 14.00 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 :

- Entrepreneurs, indépendants, professions libérales, dirigeants et collaborateurs de TPE/PME souhaitant préparer et réussir leur participation à un salon professionnel

Prérequis :

- Aucun prérequis

Accessibilité et délais d'accès

Inscription sur demande, lors de l'appel découverte, par mail (formation@lolitaghilione.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 la 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@lolitaghilione.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 2027.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Définir les objectifs de sa participation à un salon et construire un message différenciant adapté au public ciblé
- Concevoir un stand attractif et organiser la logistique et la communication de sa participation
- Aborder les visiteurs et présenter son activité grâce à un pitch commercial percutant et au storytelling
- Qualifier ses prospects, répondre aux objections et assurer leur suivi après le salon pour les convertir en clients

Contenu de la formation

Module 1 – Préparer sa participation et concevoir un stand attractif (Jour 1 – 7 h)

- Définir les objectifs commerciaux et de communication de sa participation à un salon professionnel.
- Identifier le public ciblé et les critères de qualification des prospects.
- Clarifier son positionnement et construire un message différenciant pour se démarquer des concurrents.
- Préparer ses supports de communication : flyers, cartes de visite, contenus visuels et vidéos.
- Concevoir un stand attractif, cohérent avec son identité de marque et ses objectifs.
- Optimiser l'agencement du stand pour faciliter la circulation et les interactions avec les visiteurs.
- Imaginer des animations et des expériences ludiques pour attirer l'attention et favoriser l'engagement.

- Planifier les aspects logistiques : matériel, transport, installation, montage et démontage.
- Préparer sa communication avant le salon pour annoncer sa présence et attirer des visiteurs sur son stand.

Module 2 – Attirer, convaincre et convertir les visiteurs en clients (Jour 2 – 7 h)

- Adopter une posture professionnelle et accueillante pour aborder naturellement les visiteurs.
- Maîtriser son pitch commercial pour présenter son activité de manière claire, concise et percutante.
- Utiliser le storytelling pour capter l'attention, susciter l'intérêt et créer une connexion émotionnelle.
- Animer son stand à travers des démonstrations, des tests produits et des expériences interactives.
- Identifier les besoins des visiteurs et qualifier les opportunités commerciales.
- Développer son argumentation commerciale, répondre aux objections et favoriser le passage à l'achat.
- Collecter et organiser les coordonnées des prospects dans le respect du RGPD.
- Mettre en place une stratégie de suivi et de relance personnalisée après le salon.
- Mesurer les résultats de sa participation : contacts qualifiés, ventes réalisées, opportunités générées et retour sur investissement.
- Réaliser un bilan pour identifier les points forts et les axes d'amélioration.
- Mettre en pratique son pitch commercial et ses techniques d'approche à travers des simulations.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

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

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- La formation peut être dispensée en présentiel ou à distance, en visioconférence via l'outil Zoom.
- **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 leur activité, 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 appliqués à leur propre activité, des travaux de mise 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@lolitaghilione.fr.

Dernière mise à jour du programme : 19/10/2026