

# PRÉPARER ET OPTIMISER VOTRE PARTICIPATION À UN SALON

ÉVÉNEMENTIEL  
ET MÉTIERS  
D'ART

Participez efficacement à un salon pour générer  
des ventes et augmenter votre audience



OCCITANIE



VISIO

## PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire  
pour suivre cette formation

## DURÉE

1 jour (7 heures)

## DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site  
web (QR code au verso)

## LIEU

- **En visio** : accessible avec une connexion internet

## TARIF **210€**

Prise en charge possible selon votre statut

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1<sup>er</sup> jour de  
formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

## ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux  
besoins des personnes en situation de  
handicap : conditions d'accueil, accès et  
coordonnées du référent handicap sur  
notre site web (QR code)

## Objectifs

- **OPTIMISER** l'organisation du salon
- **RESPECTER** les contraintes réglementaires inhérentes à la participation à un salon
- **TRANSFORMER** votre expérience en chiffre d'affaires

## LES CMA OCCITANIE



### FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à  
votre demande de formation et à votre  
situation professionnelle



### EXPERTISE

Conseiller-formateur expert  
du domaine, spécialiste de l'artisanat  
et du tissu économique local



### ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours  
sur-mesure pour développer vos  
compétences et concrétiser vos projets

# PRÉPARER ET OPTIMISER VOTRE PARTICIPATION À UN SALON



## Programme

- **Décision d'exposer**
  - Définition de vos objectifs
  - Panorama des salons professionnels et grand public
  - Structure et contenu du dossier de candidature
- **Préparation logistique**
  - Choix de votre emplacement
  - Agencement du stand
  - Sélection des produits à exposer
  - Organisation de la logistique
  - Respect des contraintes réglementaires des événements destinés au grand public
- **Commercialisation de l'offre**
  - Attractivité tarifaire
  - Outils de la communication
  - Gestion des contacts
- **Posture d'échanges**
  - Accueil du visiteur
  - Compréhension des besoins
  - Argumentation
- **Gestion du stand**
  - Montage du stand
  - Accès et sécurisation des produits
  - Mise en valeur des produits à la vente

## ➤ Modalités pédagogiques

- Formation en visio
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

## ➤ Assistance technique

Une assistance technique et fonctionnelle est disponible par mail pour répondre à vos questions

## ➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

### CMA FORMATION



#### Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :  
[artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue](https://artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue)



#### CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale  
31240 SAINT-JEAN  
[crma@crma-occitanie.fr](mailto:crma@crma-occitanie.fr)