

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



PRÉSENTIEL



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 présentiel** : retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)
- **ou 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^{er} 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 présentiel ou 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



CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale
31240 SAINT-JEAN
crma@crma-occitanie.fr