

RÉUSSIR UNE MANIFESTATION PROFESSIONNELLE

ÉVÉNEMENTIEL
ET MÉTIERS
D'ART

Dynamisez votre stand et captez plus de clients lors de salons et événements professionnels



OCCITANIE



PRÉSENTIEL

👤 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

Retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)

💶 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

- **ACQUÉRIR** une méthodologie pour structurer et organiser sa participation à un salon ou une manifestation
- **DÉFINIR** les actions prioritaires à planifier avant, pendant et après la manifestation
- **PRÉPARER** des actions commerciales et une communication adaptée aux objectifs définis

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

Programme

• Identifier les salons et manifestations adaptés au développement de votre activité

- Analyse du cahier des charges de l'organisateur et ses réglementations
- Techniques d'agencement : signalétique, zone, espace, ...
- Positionnement dans l'espace
- Préparation de ses outils de communication

• Animer et gérer ses relations

- Accueil des prospects sur le stand
- Gestion du flux
- Ambiance du stand sur des moments forts

- Attirance du consommateur par des offres tendances

- Valorisation du produit et du savoir-faire artisanal

- Échanges constructifs avec les prospects, partenaires et le tout public

- Constitution d'une base de prospects

• Capitaliser sur l'événement et mesurer les retombées

- Relance des prospects et des autres contacts

- Retombées médias, web et réseaux sociaux

- Retour avec l'organisateur de la manifestation professionnelle

➤ Modalités pédagogiques

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

➤ 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