

PARTICIPATION SUR SITE PRESTATION SUR UN SALON

- ★ Selection du matériel à exposer
- ★ Conception d'un book technique
- ★ Contraintes logistiques
- ★ Plan d'implantation du stand
- ★ Prestations sur place : contact / devis / vente
- ★ Résultats & bilan qualitatif



MODULE 9 : PARTICIPATION / SITE, PRESTATION SUR SALON

PARTICIPATION / SITE PRESTATION SUR SALON

1/2 journée

Sur site

1400€ HT / jour
Hors frais de déplacement
Net de taxe

PUBLIC VISÉ

Tous les professionnels
affiliés à l'hydraulique

VOTRE FORMATEUR



Daniel DEBAT
Formateur Expert Hydraulique

Tél. : 06 99 20 33 47

E-mail : contact@fci-formations.fr

Habitué au contact des clients et prospects, je mets à votre disposition mon expérience nationale et internationale pour garantir une prestation, sur un Salon (type SIMA) ou au sein de votre Entreprise (comptoir), de haute qualité et en parfaite adéquation avec votre notoriété. Outre la maîtrise technique et commerciale, je serai aussi un prescripteur d'améliorations et de développement si vous en ressentez le besoin. Capter l'attention, Répondre efficacement et directement à des questions techniques, Organiser son Exposition / Stand ou son Magasin Libre-Service sont notamment des points maîtrisés par FCI pour réussir un Salon ou des ventes directes à vos clients.

Méthodes pédagogiques

Apport technique :

- Sélection du matériel à exposer.
- Conception d'un book technique + documentation fournisseur éventuelle.
- Contraintes logistiques + environnement (prises triphasées...).
- Plan d'implantation du stand.

Apport commercial :

- Consultation fournisseurs : nouveaux produits / prix attractifs.
- Sélection des produits : offres promotionnelles, état des stocks / resourcing.
- Envoi du book commercial par mail à tout le fichier client actif.
- Offrir des entrées gratuites, si possible, du salon.

Mise en situation pratique :

- Contrôles du matériel exposé et du respect du plan.

- Prestation sur place (prise de contact, devis, vente...) enregistrées sur document / fiche contact salon (dossier Excel).

Débriefing selon éléments contextuels :

- Evolution du travail en amont (sélection, préparation, prix...).
- Ressenti client (à posteriori par les commerciaux).
- Traitements des fiches contacts salons : voir module 4 « implantation des stocks » si prévu.
- Résultats obtenus et bilan qualitatif (points d'amélioration...).

Informations pratiques

- Droits d'inscription : 1400€ HT / jour
- Durée : en fonction de l'importance du stand et des moyens mis à disposition.
- Hors frais de déplacement.