

# La vente sur salon

## Participants

Animateur des ventes,  
commerciaux, hôtesses.

**Durée** : 2 jours

**Prix** : 800€ ht / personne hors  
déjeuners et frais de séjour.

## Méthodes pédagogiques

- Apports de connaissances.
- Etudes de cas.
- Atelier de travail.
- Exercices en groupe.
- Vidéo.
- Construction de supports.
- Elaboration d'un plan d'actions personnel par chaque participant.

## Objectifs

- Comprendre les enjeux commerciaux pour l'entreprise.
- Accroître sa banque de données.
- Acquérir une structure de face à face sur stand opérationnelle et efficace.
- Optimiser votre impact grâce à un comportement adapté à cet environnement.

## Contenu de la formation

### Les objectifs de la vente sur salon

- Les objectifs poursuivis par l'entreprise.
- Les missions du commercial.

### L'organisation et la gestion d'un salon

- Avant : objectifs commerciaux, cibles prospects clients, cibles produits et/ou services, missions des collaborateurs présents, veille concurrentielle.
- Pendant : gestion des contacts et des flux, accueil des visiteurs, le face à face sur stand.
- Après : suivi des contacts.

### Le face à face sur le stand

La structure des contacts :

- La phase d'accroche.
- La découverte de l'objectif principal de la visite.
- Les clés d'acceptation.
- La position d'achat et le profil de l'interlocuteur.
- L'argumentation ciblée.
- Le traitement des objections.
- Les engagements à obtenir.
- La prise de rendez vous.

### Le comportement commercial

- L'attitude générale à véhiculer et les comportements à adopter.
- Les gestes et les mots tabous à éviter.
- Les espaces de communication à respecter.
- Gérer des situations difficiles.

### L'entraînement au face à face

Entraînement intensif sur les situations travaillées durant le séminaire et sur des chantiers en préparation par les participants.

Pour vous inscrire ou avoir plus  
d'informations :

[fcastano@adepe.com](mailto:fcastano@adepe.com)

**Tel : 01 60 13 51 00**

**www.adepe.com**

## Les acquis

A l'issue de cette formation vous êtes capable de mesurer votre efficacité, d'accroître vos ventes comme votre fichier client et de mener des entretiens structurés, concis et avec aisance sur stand.