

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Prospecter et mettre en place son réseau
- Développer les ventes export.
- Pérenniser les relations commerciales à l'international.

ORGANISATION

▪ Durée

1 journée – 7 Heures

▪ Lieu

Site de l'entreprise ou site d'ARAMIS Formation

▪ Public / Pré requis

Responsable d'un service Import / Export, chef d'entreprise

CONTENU PÉDAGOGIQUE

LES CRITERES POUR BIEN CHOISIR SON SALON

- Quel type d'évènement choisir ?
- Savoir définir les objectifs, le budget et le retour attendu
- Identifier les leviers d'aides possibles
- Trouver les différentes informations officielles disponibles, et les autres...

ANTICIPER SA PARTICIPATION A UN SALON

- Check-list de la préparation matérielle, technique et logistique à long, moyen et court termes
- Sous-traiter ou pas ?
- Communiquer efficacement en interne et en externe
- Les « do et don't » d'un stand

PENDANT LE SALON : LES CLES D'UNE PARTICIPATION EFFICACE

- Animer le stand, assurer la « booth attitude »
- Gérer les contacts, multiplier les leads
- Optimiser sa communication, créer l'évènement à moindre coût
- Prévenir les risques liés à la présence sur le salon

APRES LE SALON : EXPLOITER ET TIRER LES BENEFICES DE SA PARTICIPATION

- Le travail « post événement » : bilans
- Gérer le timing et répartir les tâches
- Savoir faire le tri pour rentabiliser chaque contact, les absents inclus
- Calculer le ROI
- Préparer le salon suivant

MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Afin de **favoriser la prise de conscience puis l'acquisition des réflexes** appropriés nous vous proposons des **méthodes pédagogiques actives, dynamiques** qui rendent les participants **acteurs de leur progression** :

- ◇ Test de positionnement individuel
- ◇ Echanges d'expériences à partir du vécu des participants.
- ◇ Brainstorming en grand groupe, travail en sous-groupes sur les problématiques rencontrées pour lesquels les participants expriment des difficultés
- ◇ Apports théoriques et méthodologiques par le formateur à chaque point clé.
- ◇ **Les participants travaillent à partir de cas pratique (s) réel(s)** : Jeux de rôles, entraînements guidés suivis de séance de débriefing à chaud
- ◇ **Perfectionnement d'outils : tout au long de la formation le consultant enrichit les outils existants.**

NOTRE MEMO, véritable guide opérationnel est remis à chaque participant. Il comprend les points clés évoqués en cours de formation accompagnés des fiches mnémotechniques

EVALUATION / VALIDATION

- ◇ Quizz de contrôle de connaissances en lien avec le positionnement initial
- ◇ Remise d'une attestation de formation