

# 3 - Développer vos talents

## Commercialisation d'un événement

# Vendre et commercialiser un événement professionnel / grand public

### OBJECTIFS

- Faire monter en compétences les équipes commerciales
- Maitriser son marché / connaître les tendances et évolutions du secteur
- Acquérir les techniques de vente propres à l'événementiel
- Réussir les ventes de surfaces et de services additionnels

### PROGRAMME

#### 1. Les données du secteur

- Les chiffres clefs du secteur de l'événementiel (source unimev)
- Les motivations des exposants et les raisons d'exposer
- Les évolutions et les tendances de demain

#### 2. Les techniques de prospection, de négociation et de vente par téléphone propres à l'événementiel

- Les 5 étapes clés pour être efficace: « se préparer, prendre contact, découvrir, argumenter et conclure »
- Organiser sa prospection : Gestion du temps et rétro - planning
- Stratégie et choix des exposants ( cibles prioritaires / référents)
- Acquérir les bonnes pratiques de la relance par téléphone
- Répondre et traiter les objections spécifiques aux manifestations
- Les techniques de « closing » et de fidélisation

#### 3. Les aspects concrets de la vente de stands

- Connaissance des différents services impliqués dans les foires et salons
- Les outils de commercialisation: dossiers d'inscription, site internet
- Les prescripteurs et réseaux à utiliser pour la promotion de l'événement
- Gestion des implantations des stands sur plans (cas pratiques)
- Relance des impayés

#### 4. Le suivi des actions commerciales

- Les indicateurs de la performance commerciale : tableau de bord
- Présentation du calculateur de performance globale
- Les outils pour améliorer le suivi (nombre d'appels, ratios..)
- Organiser ses actions en fonction des priorités

### CODE TEC01

#### Public

Commerciaux des organisateurs de salons et foires

#### Pré-requis

Aucun

#### Options pédagogiques

Cas concrets et exercices pratiques

#### Durée

2 journées (14 heures)

#### Tarif inter par personne

Adhérent : 900,00 € HT.

Non adhérent : 1 800,00 € HT.

#### Tarif intra:

Nous consulter



Le Formateur: *Emmanuel MELOT*

Créateur de EMCS Formation - Formation et Conseil  
«L'Événement Maitrisé par le Conseil et la Stratégie»

Nous formons les chargés d'affaires et responsables commerciaux de la filière événementielle aux techniques de vente et de négociation propres aux foires et salons professionnels événementielles.

