

# Comment prospecter et fidéliser ses clients en temps de crise

## OBJECTIFS

- Faire monter en compétences les équipes commerciales
- Maitriser son marché/connaitre les tendances et évolutions du secteur
- Acquérir les techniques de vente propres à l'événementiel
- Maintenir la relation de confiance en climat Covid 19

## 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 :
  - o le média salon : un outil de business passionnant par les rencontres et l'innovation
  - o un atout pour vous de commercialiser un événement fédérateur

### 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. Gestion de la relation client en période de crise Covid 19

- Rassurer et maintenir la confiance de vos clients
- Comment aborder un prospect en climat covid 19 , présentation de la méthode DISC
- L'utilisation des réseaux sociaux pour communiquer
- Les nouvelles offres de services: Evenements digitaux et hybrides
- Conclure vos ventes en situation difficile

## CODE TEC04

### Public

Equipes commerciales des organisateurs de foires et salons (Juniors et seniors)

### Pré-requis

Expérience de la relation clientèle

### Démarche pédagogique

Méthode active pour provoquer et structurer des échanges. Mise en situation sur des cas concrets et exercices pratiques

### Durée

14 heures (2 jours)

### Tarif inter par personne

Adhérent : 900,00 € HT.

Non adhérent : 1 500,00 € HT.

### Tarif intra

Nous consulter

## Le Formateur : Emmanuel MELOT

17 années passées chez un des leaders de l'événementiel, au sein du département Industrie (salons professionnels Alliance, STIM, Industrie Lyon et Paris), dont 6 ans dans le département Grand Public (Foire de Lyon, Living...), m'ont permis d'acquérir des compétences dans l'argumentation des événements, la relation client-exposant et renforcé ma passion pour votre métier.

