

# Comment prospecter et fidéliser ses clients en temps de crise

## OBJECTIFS

- Faire monter en compétences les équipes commerciales
- Maîtriser son marché /connaître les tendances et évolutions du secteur
- Acquérir les techniques de vente propres à l'événementiel
- Maintenir la relation commerciale en temps de crise

## 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. 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
- L'utilisation des réseaux sociaux pour communiquer
- Les nouvelles offres de services: Evenements digitaux et hybrides
- Conclure vos ventes en situation difficile

### 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 TEC06

### Public

Responsables commerciaux, commerciaux, chargés de projet...

### Pré-requis

Pratiquer la commercialisation des foires et salons .

### Démarche pédagogique

Mise en situation sur des cas concrets et exercices pratiques

### Modalités d'évaluation

Evaluation sur mise en situation  
Enquête de satisfaction

### Durée

14 heures (2 sessions de 7h)

### Tarif inter par personne

Adhérent : 900,00 € HT.  
Non adhérent : 1800,00 € HT.

### Tarif intra

Nous consulter

Taux de satisfaction 2021 : 4,67/5

**Bulletin d'inscription**

## 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.

