Comment prospecter et fidéliser ses clients

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
Maintenir la relation commerciale

Programme

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
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 prospects (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
Gestion de la relation client	• Rassurer et maintenir la confiance de vos clients • L'utilisation des réseaux sociaux pour communiquer • Conclure vos ventes en situation difficile
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

Modalités pratiques

Public : Equipes commerciales des organisateurs de foires et salons	**Pré-requis :** Pratiquer la commercialisation des foires et salons
Tarif inter par personne : Adhérent : 900,00 € HT Non adhérent : 1 500,00 € HT **Tarif intra :** Nous consulter	**Nombre de participants :** 5 min – 10 max **Durée :** 14 heures (2 jours) en présentiel **Délai d'accès à la formation :** 2 mois sous réserve d'avoir atteint un nombre suffisant de participants
Démarche pédagogique : Méthode active pour provoquer et structurer des échanges Mise en situation sur des cas concrets et exercices pratiques	**Méthode d'évaluation :** Mises en situation Etudes de cas pratiques Enquête de satisfaction
Taux de satisfaction : 100 % (2022)	**Personne en situation de handicap :** Accessible aux personnes en situation de handicap (nous consulter)

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, Viving…), lui ont permis d'acquérir des compétences dans l'argumentation des événements, la relation client-exposant et renforcé sa passion pour votre métier.

unimev
UNION FRANÇAISE DES MÉTIERS DE L'ÉVÉNEMENT