

Vendre et commercialiser un congrès / une offre MICE / un événement professionnel – grand public

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
Réussir les ventes de surfaces et de services additionnels

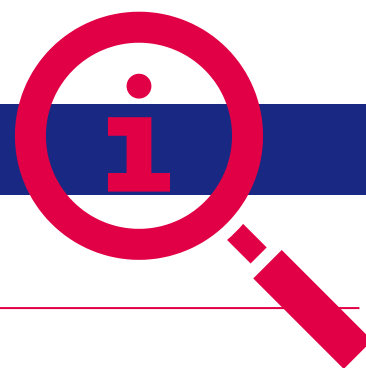


Programme

Les données du secteur	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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
Les aspects concrets de la vente	<ul style="list-style-type: none">• Connaissance des différents services impliqués dans les foires, salons et congrès• 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
Le suivi des actions commerciales	<ul style="list-style-type: none">• Les indicateurs de la performance commerciale : tableau de bord• 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 / congrès / MICE	Pré-requis : Pratiquer la commercialisation des foires et salons / congrès / MICE
Tarif inter par personne : Adhérent : 980,00 € HT Non adhérent : 1 200,00 € HT Tarif intra : Nous consulter	Nombre de participants : 5 min – 10 max Durée : 14 heures (2 jours) en présentiel Modalités et délai d'accès à la formation : Demande d'inscription : s.verger@unimev.fr 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 : Positionnement à l'entrée en formation : évaluation pré-formative Mises en situation Etudes de cas pratiques Bilan de fin de formation Enquête de satisfaction
Taux de satisfaction : 95 % (2025)	Personne en situation de handicap : Accessible aux personnes en situation de handicap (nous consulter)

Formateur : Emmanuel MELOT



unimev
UNION FRANÇAISE DES MÉTIERS DE L'ÉVÈNEMENT

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

