

# 3 - Développer vos talents

## Commercialisation d'un événement

### Comment prospecter et fidéliser ses clients

#### 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

#### 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 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

##### 3 - 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

##### 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 TEC03

##### 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 jours) en présentiel

##### Tarif inter par personne

Adhérent : 900,00 € HT.

Non adhérent : 1800,00 € HT.

**Tarif intra** : Nous consulter

**Taux de satisfaction 2021** : 91.2%

**Nbre de participants** (en inter) : 5 min - 10 max

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

