



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**
OCCITANIE
HAUTE-GARONNE

RÉUSSIR UNE MANIFESTATION PROFESSIONNELLE

REF : FOR-00370

DURÉE : 1 jour - 7h

DATES : [consulter notre calendrier](#)

TARIF : 210€ TTC

PUBLIC

- Conjoint, salarié, dirigeant, créateur et repreneur d'entreprise

PRÉ-REQUIS

- Avoir un projet de participation à une manifestation ou évènement

LIEUX DE FORMATION

- CMA Formation Toulouse Centre
55 blvd de l'Embouchure, 31200 Toulouse
- CMA Antenne du Comminges
5 espace Pégot, 31800 Saint-Gaudens

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à la veille de la formation

ACCESSIBILITÉ

- Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 40

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique
- Mises en situation
- Méthodes interrogatives et démonstratives
- Formation accessible en présentiel

ÉVALUATION

- Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation

INFORMATION ET INSCRIPTION

- Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut
- Nos conseillers sont à votre disposition au 06 70 00 48 17 ou par courriel à formation@cm-toulouse.fr

JE M'INSCRIS

OBJECTIFS

- **ACQUÉRIR** une méthodologie pour structurer et organiser sa participation à un salon ou une manifestation
- **DÉFINIR** les actions prioritaires pour planifier, organiser les actions avant, pendant et après la manifestation
- **PRÉPARER** des actions commerciales et une communication adaptée aux objectifs définis

PROGRAMME

- **IDENTIFIER ET CHOISIR LES SALONS ET MANIFESTATIONS ADAPTÉES AU DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ**
- **RESPECTER LE CAHIER DES CHARGES DE L'ORGANISATEUR ET SES RÉGLEMENTATIONS**
- **PLANIFIER, GÉNÉRER DU TRAFIC, SE PRÉPARER À ACCUEILLIR LES CLIENTS SUR LE STAND**
 - Technique de construction et agencement d'un stand : signalétique, zone, agencement
- **FINALISER SES OUTILS DE COMMUNICATION AVANT, PENDANT, APRÈS**
- **ANIMER ET GÉRER SES RELATIONS**
- **EXPLOITER LES CONTACTS**
 - Échanges constructifs avec les prospects et partenaires
- **MESURER LES RETOMBÉES (PRESSE, PARTENAIRES, PROSPECTS, ETC.) ET ÉVALUER LES PERFORMANCES**

CMA FORMATION