



BIEN SE PRÉPARER POUR RÉUSSIR SA PARTICIPATION À UN SALON

DURÉE

- ▶ 1 jour

PRÉREQUIS

- ▶ Pas de pré requis spécifiques

PUBLICS BÉNÉFICIAIRES

- ▶ Chefs d'entreprise artisanale et leur conjoint collaborateur ou conjoint associé
- ▶ Créateurs d'entreprise artisanale, salariés, demandeurs d'emploi, ...

VALIDATION

- ▶ Attestation de suivi

EFFECTIF

- ▶ Entre 8 et 10 stagiaires

HORAIRES

- ▶ de 9h à 17h

LIEU

- ▶ Laxou

OBJECTIF

- ▶ Maîtriser les techniques d'accueil et de vente sur les salons et foires

CONTENU

- ▶ La préparation en amont
 - Organisation du salon
 - Choix d'une stratégie de communication
- ▶ Pendant le salon
 - La visibilité
 - L'attractivité
 - L'animation
 - La communication
- ▶ Après le salon
 - Les relances clients
 - Le bilan

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- ▶ Apports théoriques
- ▶ Mise en pratique
- ▶ Echange d'expériences



TARIF

- ▶ Frais d'inscription : 50 €
- ▶ 350 €

▶ **Prise en charge possible, sous conditions*, par le Conseil de la Formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Grand Est pour les chefs d'entreprise inscrits au RM, leurs conjoints collaborateurs ou leurs conjoints associés. Pour les associés, nous consulter.**

- ▶ **Autres publics : nous consulter**

* Eligibilité de la demande conformément aux modalités de prise en charge du Conseil de la Formation de la CRMA Grand Est

www.cma-nancy.fr

julie-chamant@cm-nancy.fr • 03 83 95 60 73

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Meurthe-et-Moselle

4 rue de la Vologne • 54520 LAXOU

☎ 03 83 95 60 60 • Fax 03 83 95 60 30

