



V07S - Foire commerciale

Ce séminaire a pour objectif de **planifier, organiser et maximiser** la participation à une foire commerciale pour en **tirer un retour sur investissement optimal**. En combinant **techniques modernes de communication, outils performants** (PCL, PCE, PCO, GPS, SOC, TBE et TBO) et **stratégies de mise en valeur**, les participants apprendront à **capter l'attention, convertir les contacts en clients et renforcer l'image de marque**. La formation inclut des **études de cas interactives** et des **méthodes concrètes** applicables **avant, pendant et après** l'événement.

Séance 1 – Planification stratégique et outils de promotion

- Définir des **objectifs clairs** : acquisition de clients, notoriété, lancement de produit
- Maîtriser les **outils de promotion** : commandite, télémarketing, publipostage, web, médias sociaux et publicité
- Construire un **plan d'exposition structuré** :
 - Choix des événements pertinents
 - Budget et échéancier réalistes
 - Utilisation de **GPS** et **SOC** pour planifier et suivre les performances
- Harmoniser les **profils de compétences de l'équipe (PCE)** avec les objectifs commerciaux

Étude de cas : analyse d'une participation réussie

Séance 2 – Optimisation sur le terrain et suivi

- **Conception du stand** :
 - Choix d'un emplacement stratégique
 - Habillage visuel et fonctionnel pour attirer et retenir l'attention
 - Utilisation de **TBE** et **TBO** pour évaluer l'impact
- **Gestion du personnel** :
 - Formation à la communication persuasive et professionnelle
 - Gestion des situations complexes
 - Utilisation du **PCL** pour développer les aptitudes clés
- **Rétroaction et évaluation post-foire** :
 - Analyse des performances
 - Diffusion des résultats
 - Ajustements stratégiques

Étude de cas : participation classique vs optimisée

Méthodologie d'apprentissage

- Présentations interactives avec supports multimédias
- Exercices pratiques et vidéos explicatives
- Élaboration d'un **plan d'action personnalisé** pendant la formation
- Évaluation post-formation pour mesurer la progression

Résultats attendus

- Planifier et organiser efficacement la participation à une foire
- Maximiser la **visibilité** et les **retombées commerciales**
- Utiliser des **outils concrets** pour préparer et évaluer chaque événement
- Transformer les contacts en clients fidèles

Reconnaissance et financement

- **Attestation** à la fin du séminaire et **Certification** après 80 heures cumulées
- Formation agréée n° 0060705 – CPMT
- **Subventions Service Québec** disponibles (jusqu'à 100 % des frais)