

Participer à un salon professionnel en tant qu'artisan d'art

- Commercialisation
Gestion entreprise
Marketing

Participer à un salon professionnel en tant qu'artisan d'art

Type de formation

Continue

Durée de la formation

18 heures

Public

Tous publics

Tarif

450 euros HT

Formation diplômante

Non

Temps partiel

Non

Formation courte

Oui

Contrat de professionnalisation

Non

Apprentissage

Non

[Participer à un salon professionnel en tant qu'artisan d'art](#)

Présentation

Action de formation professionnelle stratégique et opérationnelle, combinant apports méthodologiques, retours d'expérience et outils concrets, visant à accompagner les participant·e·s dans la préparation, la participation et le suivi post-salon, en lien avec leur positionnement, leur maturité professionnelle et leurs objectifs de développement.

À l'issue de la formation, les participant·e·s seront capables de :

- **Définir les bons salons et objectifs stratégiques pour leur activité.**
- **Construire une logistique efficace (stand, produits, matériel, budget).**
- **Communiquer avant, pendant et après un salon pour maximiser la visibilité et les contacts.**
- **Accueillir, pitcher et convertir des contacts professionnels.**
- **Mesurer les retombées d'une participation et organiser le suivi commercial.**

Programme

Objectifs :

À l'issue de la formation, les participant·e·s seront capables de :

Définir les bons salons et objectifs stratégiques pour leur activité.

Construire une logistique efficace (stand, produits, matériel, budget).

Communiquer avant, pendant et après un salon pour maximiser la visibilité et les contacts.

Accueillir, pitcher et convertir des contacts pro

Jour 1

Jour 1 — Mercredi 17 juin (6 h)

Thème : Fondations & stratégie salon

- Introduction et attentes du groupe
- Décider de participer : quels salons pour quels objectifs ?
- Construire une stratégie de participation claire
- Planification & rétroplanning

Jour 2

Jour 2 — Jeudi 18 juin (6 h)

Thème : Logistique, communication & pratiques stand

- Préparation logistique opérationnelle
- Communication avant & pendant le salon
- Atelier pratique : scénographie de stand

Jour 3

Jour 3 — Vendredi 19 juin (6 h)

Thème : Techniques d'accueil, argumentation & post-salon

- Accueillir & qualifier ses contacts
- Pitch & argumentaire de vente artisanale
- Plan d'action post-salon
- Clôture & évaluation

Coordonnées

ARTFLO 9 Rue Professeur Delmas Marsalet, Bordeaux, France

33200 BORDEAUX [0643870585](tel:0643870585)

[Voir le site](#)