

Optimiser ses ventes sur un salon professionnel international

Déc.

07

Durée : 7 heures

Intervenant : Estelle Tehan – AOC Conseils

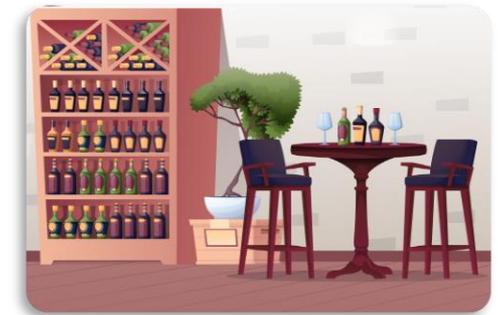
Lieu : Marmande ou Martillac (selon le nombre d'inscrits)



Vous désirez maîtriser votre offre pour être pertinent lors d'un salon viti-vinicole ?

Programme

- Préparation au salon, rétroplanning, prise de rendez-vous en amont
- Techniques de communication
- Les outils de la prospection
- Les supports de communication
- Le cycle de vente
- Vendre c'est communiquer



Optimiser ses ventes sur un salon professionnel international



Objectifs

- Maitriser son offre pour être pertinent lors d'un salon professionnel ou particulier
- Concevoir la communication de son offre
- Employer les outils de prospection



Public concerné

Chefs d'exploitation, conjoints collaborateurs de la filière viticole



Prérequis

Aucun



Méthodes et moyens pédagogiques

Déroulement de la formation dans une salle disposant des matériels pédagogiques et techniques nécessaires au bon déroulement de la formation (tableau numérique, paperboard, vidéoprojecteur, etc.).



Accessibilité

Pour toute demande relative aux conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap : Léa BRISCIANO, afin d'étudier les possibilités d'adaptation de la formation. [✉ l.brisciano@cegara.asso.fr](mailto:l.brisciano@cegara.asso.fr)

Inscription sur www.cegara.asso.fr

Contact : [✉ contact@cegara.asso.fr](mailto:contact@cegara.asso.fr)

☎ 05.53.64.47.37