

Fiche d'offre de formation :

Informations générales

Thème : Exportation et commercialisation

Informations sur l'activité



Titre

L'Art d'animer un stand d'exposition

Contenu

**La formation la plus
surprenante, vivante, intéressante
et surtout la plus pertinente qui soit !**

Puisque 88% de votre succès à un salon d'exposition est directement attribuable aux animateurs du stand, ce séminaire a pour but de les aider à perfectionner les techniques d'animation propres aux salons.

Dynamisez votre présence et vos animateurs

Venez découvrir :

- Analyse des avantages et des pièges propres aux foires commerciales
- Quelles sont les attentes et habitudes des visiteurs ?
- Quels sont les objectifs à se fixer ?
- Comment utiliser votre stand et votre espace efficacement ?
- Comment utiliser les activités promotionnelles à leur plein potentiel ?
- L'Art de distribuer la documentation
- Quelle est la clé du succès de votre participation ?
- La communication non-verbale
- Comment convaincre en 4,4 minutes?
- L'utilisation des fiches de rencontre.

Commentaires sur cette formation

« Le sujet a été abordé de manière très concrète et avec dynamisme. Vous avez permis aux entreprises de bien saisir ce qu'il y a à faire et ce qu'il ne faut pas faire lors d'une exposition. Les gens présents nous ont transmis de très bons commentaires sur vos compétences de formateur et sur le contenu du séminaire. Encore une fois merci pour votre professionnalisme et soyez assuré de notre entière satisfaction. »

**Kathleen Delamarre
Conseillère à la formation**

Pôle Québec Chaudière-Appalaches

Salut Julien, une petite note pour te dire que notre présence avec la délégation du World Trade Center a été un grand succès. Les petits trucs que tu nous as appris ont été excellents. Résultat on a une foule de bon leads, 80% sont d'excellente qualité. Visibilité extra! Merci encore d'avoir contribué à notre succès.

**Eric D. Tremblay, CISSP
Callio Technologies**

«J'ai suivi la formation "l'art d'animer un stand" ... Je dois te dire que les trucs que tu nous as prodigués sont réellement efficaces et que je considère que l'activité d'hier fut un réel succès. Cette année, j'ai des résultats vraiment concrets et j'ai bouqués un grand nombre de visite à faire chez des clients intéressants dans les prochaines semaines. J'ai également su comment conjuguer avec les visiteurs indésirables et je trouve que j'ai beaucoup mieux réparti mon temps. Alors chapeau, la formation valait vraiment la peine. Je la recommande donc à quiconque qui anime des stands.

Marc-Philippe Paquet
Secrétariat du Conseil du trésor

Forme	Atelier		
Langue	Français	Durée	1 journée
Lieu de la formation	À déterminer		
Matériel pédagogique	Manuel fourni		
Équipement et logiciels requis	Fournis		
Type de reconnaissance et d'évaluation	Attestation de formation		
Informations sur la clientèle desservie			
Participants	Tous		
Nombre de participants	8 à 15 participants		
Conditions d'admission	N/A		

Informations sur les coûts

Coût	Valeur de 550,00\$ offerte à 275,00\$ grâce à la subvention d'Emploi Québec (les taxes sont calculées sur les coûts avant la subvention)
Modalités	Payable au moment de l'inscription

Informations sur l'organisme formateur

Raison sociale	Marketing Face à Face / Julien Roy
Historique	<p>Marketing Face à Face est une entreprise québécoise qui a vu le jour en 1991. Celle-ci est maintenant devenue une des plus importantes firmes de formation spécialisées en foires commerciales et communication événementielle. Effectivement, ses formateurs et collaborateurs sont maintenant présents tant en Amérique du Nord qu'en Europe.</p> <p>Depuis plus d'une décennie, l'équipe de Marketing Face à Face, a formé plus de 6000 entreprises de toute envergure, et a également travaillé avec elles à la planification logistique et stratégique de leurs participations à des foires commerciales et congrès tant au niveau national qu'international.</p> <p>Pour sa part, Julien Roy est formateur, consultant et conférencier depuis plus de 10 ans. Il est responsable et superviseur de tous les formateurs ainsi que de l'ensemble du personnel de Marketing Face à Face.</p> <p>À lui seul il a formé et travaillé avec plus de 2000 entreprises. M. Roy enseigne des techniques pratiques, simples et concrètes basées sur les plus récentes recherches en matière d'exposition, ainsi que sur sa vaste expérience des salons à travers l'Amérique</p>

	du nord et l'Europe. Il a, à ce jour, prononcé des centaines de conférences à travers le Canada et l'Europe
Adresse et code postal	1049 rue des Bégonias, bureau A, St-Jean-Chrysostome (Québec) G6Z 2Z4
Téléphone	418-834-4300
Site Internet	www.marketingfaceaface.com
Courriel	info@marketingfaceaface.com

Pour de l'information supplémentaire, veuillez contacter Martine Lessard chez PÔLE Québec Chaudière-Appalaches au (418) 681-9700 poste 225 ou par courriel au martine.lessard@pole-qca.ca