

Fiche d'offre de formation :

<i>Informations générales</i>	
Thème : Exportation et commercialisation	
	
<i>Informations sur l'activité</i>	
Titre	Les foires commerciales : maximiser votre retour sur investissement
Description et Contenu	<p style="text-align: center;">Vous croyez tout savoir sur la planification stratégique et votre participation à une foire commerciale... ...DÉTROMPEZ-VOUS!</p> <p>Comment maximiser de façon réelle notre investissement lors de tels événements ? Comment éviter les pertes monétaires ?</p> <p>Cette formation vous permettra d'éviter de faire des erreurs courantes et coûteuses. Elle vous permettra de découvrir des stratégies et des techniques simples, vous permettant d'optimiser la rentabilité de votre présence à un salon commerciale.</p> <p>Améliorer de façon significative la performance des animateurs lors du salon et augmenter le retour sur investissement. 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.</p> <p>Venez découvrir entre autres :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comment obtenir des résultats maximums à un coût minimum ? • Comment choisir le salon qui vous sera le plus profitable ? • Stratégies et principes directeurs pour choisir l'emplacement le plus efficace. • Notre espace : Quelle grandeur et où ? • Comment concevoir un design attrayant et efficace ? • Concevoir des promotions qui attirent à coup sûr votre clientèle cible • Améliorer de façon significative la performance des animateurs lors du salon • Comment bâtir une équipe gagnante ? • Comment évaluer le succès réel de votre exposition ? <p>Prenez des décisions éclairées, basées sur la méthodologie et non la mythologie.</p>
Commentaires sur cette formation	<p>« Je prends une minute pour vous remercier pour l'excellent travail effectué dans le cadre du Forum Export 2003. Ce fut un plaisir et surtout très édifiant de participer à la formation que vous avez présentée à notre groupe de gens...Ces dispositions ont eu un effet d'entraînement et de motivation extraordinaire, et les résultats obtenus en témoignent, résultats qui d'ailleurs dépassent nos attentes du départ.</p> <p>Merci à vous et à toute votre équipe »</p> <p style="text-align: right;">Lyne Brisebois Banque Nationale du Canada</p>

	<p>« Tous nos employés sont très satisfaits de ce cours de formation qui sera très profitable à notre entreprise. Notre animateur, M. Julien Roy, est très professionnel et a un sens de communication exceptionnel. Cette formation a su nous ouvrir l'esprit sur le monde des exposants. »</p> <p style="text-align: right;">Élaine Couillard Toitures Alpine</p>		
	<p>« Habituellement je ressors toujours déçu de ce genre de formation mais dans ce cas-ci j'ai été agréablement surpris car la formation tenait compte de notre type d'entreprise et de notre produit et nous sera vraiment utile lors de notre prochain salon »</p> <p style="text-align: right;">Michele Ferland AVIVA Élite</p>		
Forme	Conférence – Formation - Atelier		
Langue	Français	Durée	1 journée
Matériel pédagogique	Manuel fourni		

<i>Informations sur les coûts</i>	
Coût	Valeur de 550,00\$ offerte à 285,00\$ grâce à la subvention d'Emploi Québec
Modalités	Payable au moment de l'inscription

<i>Informations sur l'organisme formateur</i>	
Formateur	Julien Roy
Entreprise	Marketing Face à Face
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 du nord et l'Europe. Il a, à ce jour, prononcé des centaines de conférences à travers le Canada et l'Europe</p>
Adresse et code postal	1049 rue des Bégonias. Bur. A, St-Jean-Chrysostome, Qc GG6Z 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