



FICHE PEDAGOGIQUE

THEMATIQUE :	[COMMERCIAL]
INTITULE DE LA FORMATION :	AMENAGER SON STAND
DUREE : <i>(en heures)</i>	7

PRE REQUIS : positionnement avant l'entrée en formation

Avoir un projet de création, reprise ou développement d'entreprise.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Acquérir une méthodologie pour structurer son stand
 Elaborer une ambiance de stand fidèle à son identité visuelle
 Réfléchir et concevoir des scénarios de mise en avant produits pour capter l'attention des clients et prospects

MODALITES PEDAGOGIQUES

(méthodes, moyens et outils utilisés)

METHODES

Alternance d'apport théorique et de mise en pratique
 -Mise en situation
 -Méthode interrogative (faire dire) / magistrale (dire) / démonstrative (faire refaire) / découverte (faire découvrir) / analogique (faire transposer).

OUTILS

Salle de formation équipée (tableau blanc, vidéoprojecteur, connexion Internet) selon les établissements.
 Outils numériques : centre de ressources « en ligne », sites internet des CMA,
 Livret ressources + d'activités : exercices, trame de plan d'actions, ...
 Les réseaux sociaux : webinaires gratuits, blogs, forums, ...
 Centre de documentations et de ressources (selon les établissements)

CONTENU PEDAGOGIQUE *(par 1/2 journée)*

JOUR 1

Matin	<p>Les enjeux et objectifs de l'évènement</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Les objectifs de l'évènement ■ L'offre à mettre en avant ■ Le ciblage et le fichier ■ Le budget ■ Les outils d'animation ■ La période choisie []
-------	--

Après-Midi	L'organisation du stand <ul style="list-style-type: none"> ■ Préparation de l'évènement ■ Aménagement du stand, étude du plan de l'espace ■ Scénarisation de la journée ■ Animation du stand ■ Bilan du salon
------------	--

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation formative > cas pratique réalisé par le formateur tout au long de la session

Evaluation des acquis > QCM réalisé par l'organisme de formation en fin de formation

Evaluation de satisfaction réalisée par l'apprenant > QCM format SMS ou formation papier (selon les établissements)

Bilan réalisé par le formateur > QCM format SMS ou formation papier (selon les établissements)

EVALUATION DES ACQUIS DE LA FORMATION (COMPETENCES)

Compte tenu des **objectifs pédagogiques précisés sur les fiches programmes**,
à l'issue de la session de formation, **le stagiaire sera capable de :**

Structurer son stand

Elaborer une ambiance de stand fidèle à son identité visuelle

Réfléchir et concevoir des scénarios de mise en avant produits pour capter l'attention des clients et prospects

A l'issue de la formation, une attestation de formation est délivrée en intégrant l'évaluation des acquis et les solutions possibles du formateur. Si une des compétences est non acquise, une solution de remédiation doit apparaître sur le document « attestation de formation ».

Cette évaluation des acquis doit prendre en compte **L'ACQUISITION DES SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE** dont le stagiaire pourra bénéficier à l'issue de la formation.

MODALITES PRATIQUES

LIEU : Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Aveyron - Rue des Métiers - 12850 ONET-LE-CHATEAU

HORAIRES : De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

TARIF : 210€

ACCESSIBILITE / conditions d'accès au public en situation de handicap : Lydie DAVID – 07 87 97 24 68

MODALITES D'INSCRIPTION :

- Bulletin de préinscription et justificatif de versement de la Contribution à la Formation Professionnelle
- Signature du devis et/ou du contrat de formation

DELAIS D'ACCES : réception du bulletin au plus tard 10 jours avant le début de la formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :

Solange NADREAU

05 65 77 56 16

formation.continue@cm-aveyron.fr

www.cm-aveyron.fr

SIRET : 130 027 931 00083 / N° O.F. : 76311030031