



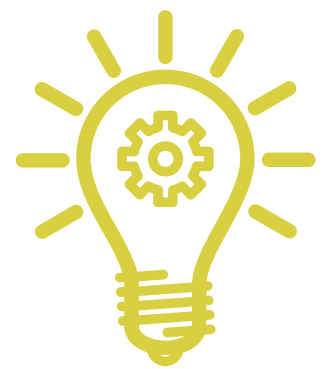
Déterminez l'objectif

- rencontrer de nouveaux clients/fournisseurs
- présenter vos produits
- activer la vente
- vendre en temps réel
- négocier
- pratiquer des langues étrangères
- ...



L'équipe gagnante partage le travail

- préparez l'équipe sur le contenu (assortiment, conditions de vente, procédures, cartes de foire)
- faites un planning (ventes et achats)
- qui va construire le stand?
- qui sera vendeur à quel moment?
- ...



Déterminez une stratégie

- l'administration des commandes (ERP, Excel, ...)
- présenter la gamme
- la prospection
- ...

Plan d'action

la préparation à la foire



Le matériel à prévoir

- les imprimés (flyers, catalogue, cartes de visite...)
- ordinateurs, imprimante, tablettes et les chargeurs
- les rallonges
- le matériel de bureau (classeurs, agrafeuse, scotch)
- des échantillons, des produits
- les tissus et du matériel ignifuge pour aménager le stand
- posters, banner, roll-up, De quoi écrire
-



La communication

- invitez d'autres entreprises virtuelles
- communiquez le numéro de stand, les promotions...
- fixez des rendez-vous
- ...



Respectez les dates limites pour:

- l'inscription comme visiteur/exposant
- le catalogue
- les cartes de visite, badges, autocollants
- les traductions
- pratiquer la conversation de vente
- tester le logiciel Rassembler du matériel publicitaire
- préparer le matériel
- le transport (tickets de train, chauffeurs, bus...)
- le stock pour réaliser les ventes
- les subventions pour les achats personnels
- le dresscode
- ...



COFEP
BY CONNECTIEF

What's
Next?

à la foire...

