



## **Salons professionnels**

---

**Préparation et optimisation des rôles d'exposant et de visiteur pour l'acquisition d'informations et le développement commercial**

**Proposition de prestations de formation et de conseil**

---

*31, rue La Boétie 75008 Paris*

*01 49 53 02 46 - [contact@aestigia.com](mailto:contact@aestigia.com) - [www.aestigia.com](http://www.aestigia.com)*

## Salons professionnels - Prestations de formation

### Module n°1 : formation professionnelle (agrée)

$\frac{1}{2}$ journée	<b>Comment préparer et optimiser votre participation au salon ?</b>
<p><b>Les Salons professionnels constituent de véritables mines d'informations indispensables pour votre entreprise.</b></p> <p style="padding-left: 40px;">Comment optimiser votre collecte d'informations ? Comment mettre en place un dispositif d'Intelligence économique sur un salon ?</p> <p><b>Les Salons permettent de mieux connaître les concurrents</b> et leur stratégie de communication, de récolter échantillons, plaquettes et documentation, puis ils aident à déceler les nouvelles tendances, suivre les évolutions et trouver des idées innovantes.</p> <p style="padding-left: 40px;">Comment utiliser les salons pour élaborer des programmes, des stratégies et des politiques plus efficaces ?</p> <p style="padding-left: 80px;">Comment exploiter plus efficacement les salons professionnels ?</p>	
<p><b>Définir vos besoins.</b></p> <p style="padding-left: 40px;">Quel(s) axe(s) de développement pour votre entreprise ? Quels thèmes de veille ? Quels renseignements obtenir ? Quels outils utiliser ?</p> <p><b>Anticiper le salon.</b></p> <p style="padding-left: 40px;">Comment appréhender vos concurrents ? Comment préparer votre équipe ? Quels outils utiliser ?</p>	

## Module n°1 : formation professionnelle (suite)

<p>½ journée</p>	<p><b>Comment utiliser <i>a posteriori</i> les informations recueillies ?</b></p>
<p><b>Les données recueillies doivent être traitées et stockées de manière à être facilement réutilisables.</b> Comment gérer les nouvelles informations acquises et leur donner de la valeur ?</p> <p><b>Un travail d'intelligence collective doit être élaboré à l'issue du salon.</b> Comment tirer les enseignements du salon ?</p> <p><b>Voir plus loin.</b> Comment définir vos nouveaux axes de recherche et de questionnements ? Comment appréhender les futurs signaux faibles nécessaires à l'actualisation de vos veilles ? Quels outils utiliser ?</p>	
<p><b>Traduction commerciale d'une démarche d'Intelligence économique.</b> Comment utiliser vos nouvelles connaissances pour saisir de nouvelles opportunités ? Comment calculer votre retour sur investissement ?</p>	

## Salons professionnels - Prestations de conseil

### Module n°2 : un accompagnement personnalisé, en amont du salon

½ journée	<p><b>Évaluation des besoins (Action préalable).</b> Objectifs, enjeux et cahier des charges.</p>
½ à 1 journée	<p><b>Préparation d'une cartographie des acteurs pertinents pour votre entreprise (concurrents, clients, donneurs d'ordre, etc.).</b> Recherche d'informations à valeur ajoutée. Mises en perspectives.</p> <p><b>Préparation de votre équipe.</b> Connaissances et pratiques indispensables. La protection de vos propres informations au cours du salon.</p>
½ à 1 journée	<p><b>Projections sur les développements d'activité induits par le salon.</b> Méthodes de travail liées à l'Intelligence économique. Développement commercial recherché.</p>

### Module n°3 : accompagnement sur le salon

N journées	<p><b>Mise en œuvre et gestion du dispositif d'Intelligence économique.</b> Préparation des visites, gestion des ressources et des affectations. Gestion des activités quotidiennes : briefings, collectes et analyses. Accompagnement à la collecte d'informations. Préparation des rendez-vous commerciaux.</p>
	<p><b>Assistance aux rapports de fin de salon.</b> Rapport « cahier des charges ». Rapport d'étonnement. Préconisations d'actions.</p>