

Maîtriser votre Posture et votre Prise de Parole en Foire Commerciale

OBJECTIFS

Comprendre l'importance de la posture et de la prise de parole pour attirer l'attention en foire commerciale. Acquérir des compétences pratiques pour aborder les visiteurs du stand avec confiance et conviction.
Déterminer l'objectif de votre participation Développer une stratégie de communication efficace pour interagir avec les clients et les prospects.

Infos pratiques



Prérequis :

Salarié, Manager, dirigeant souhaitant améliorer la gestion de son temps et optimiser son organisation.

Public:

Lieu

AIRH - UPIL
6 Rue Gutenberg
48000 MENDE

Durée:

1 Jour—7H

Suivi et évaluation :

- Feuille émargement
- Attestation individuelle
- Attentes exprimées en début de formation
- Test de contrôle en cours de formation avec des exercices de simulation
- Bilan de fin de formation complété par le stagiaire

Intervenant

Amale BAI ICHE

1- Compréhension approfondie de l'importance de la posture:

- Sensibiliser les participants à l'impact de la posture sur la perception de leur confiance, leur attractivité et de leur ouverture au contact.
- Définir l'objectif du stand, de la posture pendant la foire

2- Comprendre l'Environnement de la Foire Commerciale

- Analyse de l'environnement : taille, public, concurrents
- Compréhension des attentes des visiteurs.
- Identification des opportunités et des défis spécifiques à votre activité

3- La Posture Gagnante

- Techniques de communication non verbale : regard, gestes, positionnement
- Exercices pratiques de posture et de présence
- Feedback personnalisé pour chaque participant

4- La prise de Parole Convaincante

- Définir l'objectif
- Structurer son discours en fonction du public
- Utiliser des anecdotes et des exemples concrets
- Entraînement à la prise de parole devant le groupe avec évaluation constructive

5- Interactions avec les Visiteurs

- Approcher les visiteurs avec confiance
- Poser des questions ouvertes pour engager la conversation
- Gérer les objections de manière positive

6- Stratégie de Suivi

- Importance du suivi après la foire commerciale
- Élaboration d'une stratégie de suivi personnalisée
- Partage d'outils et de meilleures pratiques

Méthodes et Moyens Pédagogiques :

Méthode inductive / active Débat / Brainstorming / échange entre pairs
/ Auto analyse / Exercices pratiques et jeux de rôles

A.I.R.H Association Insertion & Ressources Humaines

6 rue Gutenberg - BP 63 - 48000 MENDE

Tél. : 04.66.49.17.49 Mail : airh48@orange.fr

N°SIRET : 503 435 653 00038 Code APE : 8899B Association Loi 1901

Organisme de formation enregistré sous le numéro 91 48 00 233 48

BULLETIN D'INSCRIPTION ET FICHE D'INFORMATION STAGIAIRE

Maîtriser votre Posture et votre Prise de Parole en Foire Commerciale

ENTREPRISE : **EFFECTIF :**

Adhérent MEDEF : OUI—NON

ADRESSE :

CP **COMMUNE**.....

N° SIRET..... **NAF**.....

TELEPHONE :

Nom du Donneur d'ordre : **fonction :**.....

Mail du donneur d'ordre:@
(pour facturation)

STAGIAIRE(S) :

NOM : **PRENOM :** **FONCTION**

Mail stagiaire :

NOM : **PRENOM :** **FONCTION**

Mail stagiaire :

NOM : **PRENOM :** **FONCTION**

CHACQUE INSCRIPTION SERA PRISE EN COMPTE PAR ORDRE D'ARRIVEE ACCOMPAGNEE D'UN CHEQUE*(par stagiaire) LIBELLE À L'ORDRE D'AIRH.
(TVA non applicable, article 293B du CGI).

♦ Les entreprises adhérentes au Medef Lozère bénéficient d'une réduction de 10%.

Mail stagiaire :

*** Merci de fournir un mail par stagiaire pour assurer le suivi post-formation**

Si le stagiaire a une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé, nous consulter pour adapter la formation à ses besoins.

Date, Cachet et signature du Chef d'entreprise

Bulletin à retourner à :