



Optimiser l'organisation logistique de vos salons et congrès à l'international

Objectifs:

Optimiser la phase de préparation logistique "avant salon", assurer le succès de la participation pendant le salon, gérer la période "post-congrès" pour le retour des marchandises exposées.

Public:

Assistant commercial, responsable export, commercial, chefs de produit, responsable marketing, chargé de communication

Prérequis:

Connaissance des produits, de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise

Programme:

- Etablir un calendrier/planning "avant", "pendant" et "après-salon" avec l'équipe commerciale
- Anticiper les risques logistiques pour mieux les maîtriser
- Choisir un partenaire logistique pour le transport des produits
- Maîtriser la procédure d'admission temporaire
- Organiser le retour des produits
- Conseils pour un salon réussie

Encadrement et suivi de l'action:

Cette formation est dispensée par Stéphanie ROLLOT formatrice experte dans le domaine du commerce international.

Quiz d'auto évaluation pour évaluer les compétences acquises de chaque apprenant.

Moyens pédagogiques:

Alternance d'apports théoriques et de mises en application. Échanges, retours d'expériences. Remise d'un support pédagogique en fin de formation.