

Journées Marchés Potiers 25 avril 2012 - Cavailon

- **Une journée sur mesure pour les organisateurs et les exposants**

Le 25 avril, le PRIDES Activargile Provence organise à Cavailon, des ateliers abordant les thèmes essentiels pour réussir son marché.

- > Notre ambition : imprimer une nouvelle dynamique aux marchés potiers en répondant à vos interrogations et à vos attentes.
- > Notre objectif : vous apporter des conseils et des solutions à mettre en pratique dès votre premier marché.
- > Nos moyens : mettre à votre disposition un espace de travail adapté et avec le concours d'une équipe de professionnels rompue au monde de l'artisanat.

- **Une journée indispensable pour réussir son marché potier**

- > Des thèmes 100% opérationnels : comment soigner sa présentation, comment tirer le meilleur parti de son expo, comment mieux vendre et augmenter son chiffre d'affaires ? ...
- > Des espaces dédiés pour simuler et expérimenter en situation réelle.
- > Des conseils personnalisés
- > Une restitution de supports professionnels à mettre en œuvre immédiatement.

Thème N°	Intitulé	Objectif	Contenu	Durée
1	Mettre mon stand et ma production en valeur	Expérimenter et trouver les solutions les mieux adaptées pour attirer l'attention des visiteurs. Augmenter les ventes et le panier moyen.	L'organisation d'un stand, la mise en avant des produits	3h
2	Engager la relation et vendre	Maîtriser les techniques élémentaires pour transformer un promeneur en acheteur. Augmenter les ventes et le panier moyen, fidéliser le client.	<ul style="list-style-type: none"> - Posture et accueil - Capturer les envies du client - Trouver les mots clef qui l'intéressent - Argumenter le produit - Traiter les freins / objections - Accompagner le client après son choix 	3h
3	Réaliser des photos professionnelles de ses produits	Profiter de la présence d'un photographe professionnel et de tarifs attractifs pour réaliser des prises de vues de qualité et exploitables sur tous supports (imprimerie et web).	Photo de type studio, sur fond uni sans décor ni mise en scène (optimisées pour un éventuel détourage) Prestation payante	variable

Les ateliers

Thème 1	Séances par groupe de 5	Durée
Mettre mon stand et ma production en valeur	> 9h30 – 12h30 > 15h00 – 18h00	3h
<p>> Objectif : Expérimenter et trouver les solutions les mieux adaptées pour attirer l'attention des visiteurs. Augmenter les ventes. Augmenter le panier moyen.</p> <p>> Contenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'organisation d'un stand - La mise en avant des produits <p>➤ Intervenants :</p> <p>Béatrice LOMBART, Christelle Chinese et Dalila Doubon consultantes et formatrices en merchandising</p> <p>> Déroulement : La formation se déroule en direct, sur le stand de l'exposant</p> <p>> Les acquis à l'issue de l'intervention :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Notions fondamentales de sélection, d'organisation et de présentation. - Remise d'une photo du stand optimisé. - Documents pédagogiques. <p>> A amener pour le work shop :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 4 mètres linéaires de votre stand - Echantillonnage d'objet pour mise en place significative (entre 30 et 50) - Accessoires de présentation - PLV / enseignes / Appareil photo / Papiers et crayons de couleurs / un mètre 		

Les ateliers

Thème 2	Séances par groupe de 5	Durée
Engager la relation et vendre	> 9h30 – 12h30 > 15h00 – 18h00	3h

➤ **Objectif** : Maîtriser les techniques élémentaires pour transformer un promeneur en acheteur
Augmenter les ventes, augmenter le panier moyen, fidéliser le client.

> **Contenu** :

- Posture et accueil
- Capturer les envies du client
- Trouver les mots clef qui l'intéressent
- Argumenter le produit
- Traiter les freins / objections
- Accompagner le client après son choix

> **Intervenants (Formateurs et conseil marketing):**

- Isabelle Tricoire
- Susanne Floris
- Marc Pujol

➤ **Déroulement** :

- Mise en situation sur stand
- Apports techniques. Documents pédagogiques.

➤ **Les acquis à l'issue de l'intervention** :

- Confiance en soi // Etre à l'aise
- Pertinence des mots et argumentaire
- Efficacité (le temps qu'il faut pour l'achat désiré par le client...)

Les ateliers

Thème 3	Séance individuelle	Durée
Réaliser des photos professionnelles de ses produits*	> 8h00 – 18h00	
<p>> Objectif : profiter de la présence d'un photographe professionnel et de tarifs attractifs pour réaliser des prises de vues de qualité et exploitables sur tous supports (imprimerie et web)</p> <p>> Déroulement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dépôt des pièces sur le stand photo avant 9h00 - Contrôle avec la liste envoyée - Réalisation des prises de vues dans la journée <p>> Prestation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Photos de type studio, sur fond uni sans décor ni mise en scène (optimisées pour un éventuel détournage) - Prix unitaire pour un modèle original : 5.50€ TTC - Prix pour un angle supplémentaire du même modèle : 2.50€ TTC <p>> Supports remis à l'issue des prises de vues :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fichier d'images haute résolution (300 DPI) au format jpeg <p>> À préparer avant de s'inscrire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une description écrite des photos à réaliser <ul style="list-style-type: none"> • nombre de pièces et numérotation • nature des objets avec leurs dimensions • préciser s'il s'agit d'un assortiment (indiquer les numéros correspondants) ou d'une pièce unique • préciser si nécessaire l'angle de prise de vue (face, dessus...) sur le document qui vous sera ultérieurement communiqué - Vérifier que les pièces soient propres, en parfait état, identifiés et numérotés. 		

*Prestation payante