

Corso - 17/07/2025

Efficacia commerciale in fiera: prima, durante e dopo

Corso pratico rivolto alle figure commerciali per gestire con efficacia tutte le fasi della partecipazione fieristica, dalla preparazione alla conversione dei contatti raccolti.

Obiettivi

- Fornire metodologie e strumenti pratici per affrontare in modo efficace le diverse fasi dell'attività fieristica.
- Migliorare la capacità di ingaggio e gestione dei contatti durante la fiera.
- Aumentare il tasso di conversione dei contatti post fiera in opportunità concrete.
- Sensibilizzare i partecipanti su errori comuni e buone pratiche.

Programma

1. PRE-FIERA

- Obiettivi commerciali e KPI individuali
- Preparazione dei materiali e del messaggio chiave
- Come profilare i visitatori attesi (strumenti e database)
- Come creare un'agenda fiera efficace con attività di scouting a distanza

2. DURANTE LA FIERA

- L'approccio al visitatore: comunicazione verbale e non verbale
- Tecniche di qualificazione rapida (5 domande chiave)
- Gestione dello stand: ruoli, turni, comportamento
- Il taccuino del commerciale: come annotare, cosa raccogliere

3. POST-FIERA

- La classificazione dei contatti
- Le 3 fasi del follow-up commerciale
- Tracciamento dei risultati: strumenti digitali e CRM
- Checklist post evento

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione. Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

Figure commerciali: area manager, funzionari commerciali, export sales, tecnici con ruolo commerciale in fiera.

Durata

7 ore

Quota di adesione:

390,00 € + IVA a persona per le aziende associate

480,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

17/07/2025 14.00-17.30 - ONLINE

24/07/2025 09.00-12.30 - ONLINE



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108