

Rapport d'activités de la Formation de la Foire aux cadeaux 2025

Début :

Installation dans la salle de formation et présentation de votre structure et de ce que vous aurez à apporter aux clients.

Jeu et Team Buildings :

Nous avons après ça fait des jeux et des teams buildings pour renforcer les liens entre les exposants et pour une bonne détente.

Retour dans la salle de formation :

Nous avons reçu l'intervention de Mme Anais qui nous a parlé de La Vision et la mission de la FAC (Foire aux cadeaux) , du comportements attendus et de la cohérence avec les valeurs de la FAC.

Nous avons également reçu une formation de M.Cyrile qui nous a fait une formation sur Comment optimisé la qualité de notre participation en tant qu'exposants de la FAC ?

Il nous a parlé de :

1- Avoir des objectifs ex : Lancé un nouveau produit, recueillir des adresses ,faire connaitre sa marque ,faire tester un produit ou vendre .

2-Comment annoncé sa participation ? ex: Informer les professionnels du secteur ,communiquer sur les avantages tarifaires ou les soldes ou promotions .

3-Storytelling : L'art de raconter des histoires pour communiquer, inspirer et persuader.

4-Exploitations des contenus de La FAC

a- Avant : Affiche de la FAC ,Préparatifs pour la construction des stands ,livraison des dépliants , appels aux partenaires et à la communauté .

b- Pendant : Mise en place ,décoration ,échanges avec des clients simulés ou non avec des autorisation ,prise de contacts ,dégustation

c-Débriefing de la FAC ,célébration ,répertoire des contacts recueillis ,contacts des personnes intéressées etc ...

5-Communication sur les réseaux sociaux

-Utilisé les hashtag # de la FAC, les internautes l'utilisent dans leurs publications sur les réseaux sociaux pour facilité l'attraction .

6-Avoir un Design attractif de stands et des tenues professionnelles , avoir des cartes de visites ,dépliants ,sièges visiteurs .

7-Respect des produits annoncés (pas de changement, ni de partage de stand)

8- Quelques recommandations

a-Evité l'agressivité, le harcèlement ,la supplication ,vendeurs non expérimentés ,attitudes peu engageantes .

b- Avoir une attitude positive ,plateau de bonbons à minima, la disponibilité, du sourire .