

## NOUVEAU - Optimiser sa présence sur un événement // #1789



### Public

- Indépendants désireux de créer leur société dans l'événementiel ;
- Porteurs/chargés de projets dans l'événementiel ;
- Personnel travaillant en entreprise d'organisation d'événements ou de relations publiques

Toute personne souhaitant mettre en avant un produit ou un service en participant à un événement via un stand, une animation, etc.

### Prérequis

Chaque participant devrait être muni de son propre ordinateur pour les exercices pratiques.

### Objectifs

A la fin de la formation, le participant sera capable de préparer activement sa participation à un événement de manière à répondre à ses objectifs.

Cette formation est agréée Chèques-Formation sous le numéro 1789 : en voici le lien direct : [fiche agréée chèque-formation \(https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/9939dff5-6954-4ca6-b5c2-7499f6c92367\)](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/9939dff5-6954-4ca6-b5c2-7499f6c92367) . Cette fiche se retrouve dans le [Catalogue wallon des formations \(https://www.leforem.be/catalogue-des-formations\)](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations) et vous pouvez aussi utiliser le numéro d'agrément dans la recherche par mot-clé. Le titre de la formation peut varier d'un catalogue à l'autre, sans incidence sur la validité du numéro d'agrément.

Sommaire de la journée.

- Au préalable, **définissez votre stratégie** : pourquoi participer à un événement ? Décrivez votre projet, vos valeurs, votre positionnement, vos besoins et objectifs, votre public cible et votre budget.
- Sur base de vos critères, **sélectionnez le bon événement pour votre projet**.
- Avant l'événement, **planifiez** (checklist et rétroplanning), **invitez vos clients et prospects, préparez vos supports, organisez votre stand** (RH, logistique)
- Pendant l'événement, **attirez et interagissez avec votre public**, prévoyez des animations, collectez des données pour mieux connaître vos prospects... et réseautez !
- Après l'événement, offrez un suivi personnalisé et **fidélisez vos prospects; débriefez et analysez les résultats** sur base de vos objectifs de départ

### Informations pratiques

#### > Droit d'inscription

- ✓ Cette formation est agréée "chèques formation".

#### > Certificat - Attestation

- Attestation de participation

> **Aides sectorielles à la formation**

Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet **Fonds sectoriels de formation** (<https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation>) .