Préparation au salon

- 3 phases (avant, pendant et après le salon)
- Préparation au sacrifice
- La saisie rapide et efficace de l’info client
- Organisation des espaces de travail…
- Réunion matinale et motivation des équipes
- Orchestration des pauses et des repas
- Côté santé et énergie: Quoi manger, quoi éviter

Distinguer les acheteurs des simples visiteurs

- Discours de vente synthétisé
- Gérer la concurrence
- Débats et échanges sur les expériences passées et solutions éprouvées