



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**

