



**Véhicules  
Utilitaires**

## **transport CH 2023**

### **Charte du salon (règlement) pour l'équipe professionnelle présente sur le salon**

#### **L'équipe professionnelle sur le salon en tant qu'important facteur de réussite du salon**

Voici quelques conseils (fournis à titre de mode d'emploi du salon) pour un personnel de stand attentif et axé sur les visiteurs:

#### **Règles fermes**

- Se présenter sur le stand à l'heure, en pleine forme, reposé.
- Présentation soignée, haleine fraîche (mais évitez de mâcher un chewing-gum).
- Veillez à porter une tenue professionnelle adaptée. Portez des chaussures confortables, mais adaptées.
- Le badge doit être porté de manière bien visible sur le côté droit.
- Gardez les mains ouvertes et au-dessus de la ceinture (ne pas mettre les mains dans les poches).
- Veillez à avoir suffisamment de cartes de visite sur vous.
- **Les téléphones portables sont absolument interdits dans toutes les zones publiques du stand d'exposition! Le téléphone portable n'est utilisé que dans la salle commune ou dans l'entrepôt.**
- Le comptoir d'information/d'accueil n'est pas un bar.
- **Informez de votre absence sur le stand selon le briefing (s'applique aux pauses ou courtes pauses).**
- Un sourire apporte de la sympathie dans la vente. Se montrer aimable car le client paie nos salaires.

#### **Qu'est-ce qui caractérise une équipe professionnelle et active sur le salon?**

- Le bon équilibre de compétences: 50% de compétences de vente et 50% de compétences techniques.
- Inviter les clients au préalable, même les clients qui n'achètent pas. Si personne ne vient, on finit par s'ennuyer.
- Se fixer des objectifs personnels et les atteindre de manière systématique.
- Connaître les atouts du produit/service qui permettent de se démarquer de la concurrence.
- Restez à l'affût de nouvelles personnes intéressées et de nouveaux clients.
- Faire passer le message principal du salon à l'occasion de chaque entretien.
- Engager la conversation discrètement. Saluer par un «Bonjour» et non pas en disant «Puis-je vous aider».
- Attention à ce qui fait perdre du temps! Pas d'entretien de plus de 5 à 10 minutes (ce n'est pas le but du salon, mieux vaut convenir d'une visite).

#### **Éviter les erreurs dites «de salon»**

- **Ne pas bavarder longuement sur le stand avec plusieurs collègues. Cela effraie les visiteurs car ils croient qu'ils dérangent.**
- Veiller à toujours se montrer positif et attentif sur le stand (ne pas travailler sur ordinateur, téléphoner, lire le journal, etc.).
- Ne pas ignorer ni faire attendre les clients/visiteurs.



**Véhicules  
Utilitaires**

**Débriefing du salon**

- Générer des ressources.
- Traiter en premier les contacts avec priorité absolue.
- Chaque jour, faire un suivi téléphonique des leads CRM. Chaque chose en son temps. Cela entraîne souvent des «leads chauds», laissés trop longtemps en suspens, qui finissent par devenir «froids».

Au succès du transport CH 2023!