



SOMMAIRE

INTRODUCTION	5
CHAPITRE 1 STRATÉGIES DE PARTICIPATION À DES MANIFESTATIONS	7
CHAPITRE 2 TECHNIQUES D'ACCUEIL DES VISITEURS	15
CHAPITRE 3 FILTRAGE ET PRIORISATION DES MESSAGES	23
CHAPITRE 4 ANALYSER LES BESOINS DES PROSPECTS	31
CHAPITRE 5 ORIENTATION ET CONSEIL CLIENT	41
CHAPITRE 6 GESTION DES MISES EN RELATION COMMERCIALES	51
CHAPITRE 7 ENREGISTREMENT DES INTERACTIONS CLIENT	59
CHAPITRE 8 UTILISATION DU RGPD POUR LA PROTECTION DES DONNÉES	69
CHAPITRE 9 PLANIFICATION DES RESSOURCES D'ACCUEIL	77
CHAPITRE 10 AMÉNAGEMENT DE L'ESPACE D'EXPOSITION	87
CHAPITRE 11 PRÉPARATION DES DOCUMENTS PROMOTIONNELS	97
CHAPITRE 12 ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT STRATÉGIQUE	105
CHAPITRE 13 PRISE EN COMPTE DES INTÉRÊTS DES CLIENTS	115
CHAPITRE 14 FACILITATION DU NETWORKING	125
CHAPITRE 15 PROMOTION DES SERVICES DE L'ENTREPRISE	135
CHAPITRE 16 ADOPTION DE LA BUSINESS ÉTIQUETTE	145
CHAPITRE 17 MISE À JOUR DES INFORMATIONS DE CONTACT	153
CHAPITRE 18 PRATIQUE DE L'ANGLAIS PROMOTIONNEL NIVEAU B2	161
CONCLUSION	169