

Marketing ferial. Cómo sacar provecho a las ferias



MARKETING FERIA SON LAS ACCIONES ESTRATÉGICAS REALIZADAS PARA PROMOCIONAR UNA MARCA EN FERIAS Y CONGRESOS, **ANTES DE ASISTIR A ELLOS.**

CALENDARIO



11 y 13 de noviembre de 2020, de 09:30 a 13:30h

Es la oportunidad preferida para realizar lanzamientos de producto, invitar a clientes actuales y potenciales a que nos visiten, repartir tarjetas, hacer *networking* y, sobretodo, **conseguir oportunidades de venta.**

LUGAR



Tempo Consultoría Integral
Av. Diagonal, 442, 3º 2ª, 08037
Barcelona, Casa Comalat Tel
93.611.63.60

La correcta planificación y la gestión efectiva de la preparación en una feria son esenciales en la estrategia comercial de una empresa. Pues la participación en ferias contribuye no solo a un mejor conocimiento de la empresa, de la marca y sus productos sino también y sobre todo a un mejor posicionamiento.

IMPORTE



195€ + IVA

¡Bonifícate este curso! **Tempo** puede realizar las gestiones ante la Fundación Estatal.

Importe bonificable: 104€

Dirigido a:

Directores de Marketing y Comunicación, Assistants de Marketing así como a todas aquellas personas que planifiquen o gestionen los certámenes feriales de una empresa.

DURACIÓN

8 horas

OBJETIVOS

- Aprender a seleccionar las ferias adecuadas a las que asistir
- Establecer los objetivos de participación en una feria
- Conocer las actividades a realizar para atraer clientes potenciales
- Vender en la feria

CONTENIDOS



1. Cómo funciona el Marketing ferial
2. Éxitos y fracasos de exponer en una feria
3. Dónde buscar una feria sectorial
4. Estrategia online y Marketing ferial
5. La planificación de la feria
6. El marketing previo a la feria
7. Acciones en la feria
8. El éxito de la feria
9. Seguimiento post-feria