

LA VIE SUR UN SALON

SAISON 2025-2026

LETUDIANT.FR

l'Étudiant

SOMMAIRE

01. LE JOUR DU MONTAGE
02. PENDANT LE SALON



LE JOUR DU MONTAGE 1.0

NOS ÉQUIPES SUR PLACE

Nos équipes présentes sur le salon sont à votre écoute pour vous accompagner et optimiser le bon déroulement du salon :

- **Le Service Commercial** pour répondre à toutes vos questions pendant la durée du salon.
- **Le Service Coordination Salons** pour toutes les questions relatives au mobilier et à l'électricité et passer vos commandes complémentaires de dernière minute.
- **Le Service Logistique** est le garant de l'application du règlement salons.
- **Les équipes Conférences** pour devenir intervenant sur une ou plusieurs de nos conférences.
- **Le Manut'** pour vous apporter une aide ponctuelle selon sa disponibilité.
- **Les équipes de gardiennage et le chargé de sécurité** pour la sécurisation du site et des personnes.

Sans oublier :

- **Les Relations presse** pour toutes relations avec les médias.
- **Le Service Promotion** qui assure la venue des visiteurs sur le salon et est en charge des campagnes d'affichage.

NOS CONSEILS

#1

HORAIRES

Respecter les horaires de montage vous garantit une installation optimale, emplacements et dotations mobilier vérifiés par nos équipes.

Le montage la veille de l'ouverture est l'occasion de vous **installer sereinement**. Le matin de l'ouverture, nos équipes seront moins disponibles pour régler les éventuels problèmes.

#2

STAND

Votre stand n'est pas prêt ? Patience, tout sera mis en œuvre pour que tout soit en ordre à l'ouverture du salon.

Il manque du mobilier sur votre stand ? Rendez-vous à l'accueil ! Inutile de vous servir vous-mêmes sur les stands voisins 😊

Pas de coffret électrique ou wifi installé sur votre stand ? Vérifiez votre contrat avant de vous rendre à l'accueil !

#3

COMMANDES

Anticipez et commandez votre coffret électrique ou wifi à l'avance sur votre espace client. Toute commande passée sur le salon est majorée de 5% supplémentaire et n'est pas toujours disponible en temps réel !

IMPORTANT : Particularité coffret électrique Viparis (uniquement sur les salons parisiens) :

En cas de dysfonctionnement de votre coffret électrique, afin d'accélérer le processus de réparation, merci de vous rendre à l'accueil avec les informations suivantes :

- numéro du boîtier
- code d'erreur affiché

#4

RÈGLEMENT SALON

Respectez les hauteurs de signalétique autorisées et reportez-vous au **règlement salons**.

Pour les **stands nus ou particuliers**, adressez votre **plan** à notre service technique **pour validation**.

Nous pouvons intervenir à tout moment du montage ou du salon si nous constatons un stand non conforme.

NOS CONSEILS

#5

CHARIOT

Pensez à **vous munir d'un chariot** (type diable) pour déplacer vos cartons .

Si besoin, nous pouvons vous en prêter un.

Pensez à vous munir d'une pièce d'identité à nous laisser en dépôt le temps du prêt.

Attention, l'attente peut parfois être longue !

#6

SÉCURITÉ

Nous vous recommandons d'être particulièrement **vigilants** quant à vos effets personnels. Ne laissez pas vos objets de valeurs (sac à main, smartphones,....) à la vue de tous.

La solution : prévoyez en amont la commande d'une réserve ou d'un comptoir fermant à clé.

Attention, pas de stock sur place.

#7

SCAN CONTACT

Rappel, vous disposez de la fonctionnalité de scan des badges visiteurs.

Pensez à **télécharger l'appli Salons de l'Etudiant** et à **paramétrer** les questions en amont sur votre espace Expositant. Assurez-vous que toutes vos équipes ont installé l'appli sur leur smartphone et/ou tablette !

Faites des **tests le jour du montage** afin d'être opérationnel pendant le salon !

#8

BADGES

Pensez à **générer vos badges** en amont du salon.

Si besoin, rendez-vous à l'accueil afin de créer votre badge à l'aide du **QR Code** mis à votre disposition.

Vos badges vous permettent d'**accéder au salon et à l'espace VIP.**

PENDANT LE SALON 2.0

ANIMATION DE VOTRE STAND

L'**animation** de votre stand est la clé du succès de votre participation. Pensez à bien **briefer vos équipes** pour leur rappeler les objectifs de votre présence et la manière de présenter votre organisme.

Evitez de laisser votre stand désert, même pendant la pause déjeuner et privilégiez des **roulements**.

Votre **communication** avec les visiteurs (orale ou via la diffusion de vos brochures) ne doit **en aucun cas se dérouler en dehors de votre stand**.

Le tractage dans les allées est strictement interdit (cf. CGV).



PARLER MÉTIER, C'EST AIDER LES JEUNES À SE PROJETER

Pourquoi le faire ?

- Parce que c'est souvent le métier qui donne du sens au choix de formation.
- Parce que les jeunes ont besoin de concret pour avancer dans leur réflexion.
- Parce que cela valorise la formation en montrant ses débouchés réels.

Comment ?

- En parlant des métiers dès le début de l'échange.
- En partageant un exemple, une histoire, un témoignage.



ATTITUDE SUR LE STAND

L'**animation** de votre stand est la clé du succès de votre participation. Pensez à bien **briefer vos équipes** !

Les jeunes venant sur nos salons peuvent parfois être timides. Réservez-leur un accueil **souriant et enthousiaste** !

Une attitude dynamique, avenante et disponible est la clé du succès pour attirer les visiteurs sur votre stand.

Nos visiteurs sont **sensibles aux stands animés**, aux **messages clairs et simples**. Ils privilégient les discussions avec les jeunes, aux parcours desquels ils peuvent facilement s'identifier.

Attention au **volume sonore** sur votre stand pendant toute la durée du salon. Enfin, le démontage de votre stand doit se faire pendant les horaires indiqués pour respecter les derniers visiteurs.



ENVIE DE FAIRE UNE PAUSE - ESPACE VIP

Cet **espace de repos**, ouvert à tous les exposants, vous offrira des **boissons fraîches et chaudes**, ainsi que quelques **gourmandises** tout au long du salon.

Merci de sensibiliser vos équipes à une dégustation mesurée du champagne afin de préserver la convivialité et l'esprit professionnel de cet espace.

- Accessible 30 mn avant l'ouverture du salon, et sans interruption jusqu'à la fermeture.
- Présentation de l'invitation exposant numérisée obligatoire.
- Comportement RSE : apportez votre propre gourde et utilisez les bonbonnes d'eau mises à disposition.
- Grandes bouteilles d'eau à retirer
- Une boisson chaude par main maximum



ENVIE DE FAIRE UNE PAUSE - ESPACE DÉTENTE

Cet espace de repos est à votre disposition pour votre **pause déjeuner** dès le premier jour du salon.

Pour votre confort et pour le respect des lieux, nous vous invitons à vous restaurer uniquement dans cet espace ou sur vos stands respectifs.



DÉMARCHE RSE

#1

IMPRIMANTE

Anticipez vos quantités de documentation car pas d'imprimante sur le salon. Privilégiez des solutions numériques.

#2

BADGES

Pas de distribution de tour de cou. Privilégiez la version numérique sur votre smartphone.

#3

GOURDE

Apportez votre gourde et venez la remplir à l'Espace VIP ou aux différents points d'eau sur le salon.

#4

GOODIES ET BROCHURES

A la fin du salon, remportez l'ensemble de vos brochures et documents divers. Ne laissez rien sur votre stand.

#5

ZONES FUMEURS

Pensez sobriété énergétique. Des zones fumeurs dédiées sont mises en place pour limiter l'ouverture des portes.

#6

TRI SÉLECTIF DES DÉCHETS

Assurez-vous de les trier selon les consignes mises en place sur le salon.

ENQUÊTE RELATION CLIENT

Afin d'améliorer la qualité de nos services et de vous satisfaire, nous vous adresserons après chaque salon une enquête de satisfaction afin de connaître votre avis sur les échanges avec notre Service Exposant.

