

MESSETRAINING

Sie bereiten Ihre Mitarbeiter auf Ihren nächsten Messeeinsatz vor? Ihr Messepersonal wird vor Ort gecoached und beraten? Sie wollen die Kontakt- und Verkaufserfolge Ihrer Messepräsenz steigern? – Wir unterstützen Sie dabei!

INHALTE

- Messevorbereitung
- Tipps und Tricks rund um das Thema „Messe“
- Dos and Don'ts: ein kurzer Messeknigge
- Haupt- und Nebenziele für den Messeauftritt Anforderungen für „Messetauglichkeit“
- Anforderungen an ein gutes Standteam Sinnvolle Präsentation: Was zeigen wir?
- „Messegeheimnisse“ für den Erstauftritt Hürden bereits im Vorfeld beseitigen
- Eigene Produkte und Leistungen darstellen
- Die Messe aus Sicht des Kunden
- Vorurteile und falsche Annahmen
- Optimale Firmen- und Produktpräsentation
- Erhöhung des Bekanntheitsgrades
- Effektive Konkurrenzbeobachtung
- Abgrenzung gegenüber Wettbewerbern
- Leads generieren (Kontakte knüpfen) - Klassifizierung potenzieller Kunden
- Erkennen von Besuchertypen - Umgang mit typischen Messekunden
- Kontaktaufnahme mit Besuchern
- Grobe Bedarfsanalyse beim Besucher
- Kundenverhalten – Eigenverhalten
- Rhetorische Grundregeln beim Messeauftritt
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Das eigene Auftreten optimieren
- Einwände kompetent ausräumen - Kundenmotivation
- Bedarfs- und Kaufsignale erkennen - Zielgerichtete Abschlusstechniken
- Besucherbindung mit System - Hilfestellungen bei „Problembesuchern“
- Gespräche auswerten und optimieren
- „Guerilla-Strategien“ für die Messe
- Selbstmotivation bei Stimmungstiefs - Stress und Ermüdung
- Optimale Zeit- und Arbeitsplanung - Umgang mit Zeitdruck,
- Mundpropaganda und Weiterempfehlungen
- Zeitnahe Analyse des Messeauftritts
- Nachbereitung mit dem Messteam Optimierung- und Lösungsvorschläge
- In Erinnerung bleiben – Kontaktpflege und Kundenbindung
- Messebesucher erneut kontaktieren

ZIELGRUPPE Messepersonal, sowie deren Manager und Führungskräfte

SEMINARORGANISATION Nina Scheitweiler, info@scheitweiler.de, 06202-929960



KOSTEN: Inhouse Trainingspreise: Pro Teilnehmer 490 € zzgl. USt. / Frühbucher (4 Wochen vor dem Seminartermin) 380 € zzgl. USt.