

Erfolgreich auf Messen

1-tägiges Berufs -Training

Viele komplexe Faktoren bestimmen Erfolg und Professionalität des Messeauftritts. Zwei dieser Faktoren: „Wie präsentiere ich mich und mein Unternehmen selbst am Besten?“ und „Wie erreiche ich, die gestellten Ziele der Messe?“ bilden den Leitfaden dieses Trainings.

Das Ihren Kunden in den Mittelpunkt stellende Training „professioneller und erfolgreicher Messeauftritt“, das ganz auf die tägliche Praxis Ihrer im Vertrieb tätigen Mitarbeiter und deren vertriebsunterstützenden Kollegen abgestimmt ist, entspricht dem heutigen Stand der Anforderungen bezüglich der gesetzten Ziele.

Inhalt

- Was macht Ihren Messeauftritt zu einem entscheidenden Messeauftritt?
- Abstimmung der unternehmerischen Ziele und Ihrer persönlichen Ziele.
- Welche Messebesucher erwarte ich, und mit wem möchte ich in Kontakt treten?
- Identifikation der Messebesucher (Kunde, Prospekt, „Shopper“).
- Eine „fesselnde“ Gesprächseröffnung.
- Ihre Persönlichkeit und Ihre persönliche Präsentation.
- Der Aufbau Ihrer maßgeschneiderten Präsentation.
- Ihre Firmenpräsentation.
- Ihr Einsatz von Sprache und Stimme.
- Ihr Nonverbales Verhalten.
- Ihr letzter - und entscheidender - Eindruck.
- Terminvereinbarung nach der Messe.
- Nachbereitung der Messe.

Das Programm dieses Trainings hat für Ihre Teilnehmer durch die Fallbeispiele und Videorollenspiele einen sehr wieder erkennbaren Charakter und lässt sich so unmittelbar in der täglichen Praxis Ihres Messeauftritts einsetzen.