



© pattiabelle - stock.adobe.com

MESSE

Kontakte machen Kontrakte!

„Mehr Leads. Mehr verkaufen. Den Bekanntheitsgrad steigern. Unsere Kompetenz zeigen und vermitteln.“

So beantworten viele Messeverantwortliche die Frage nach den Zielen für die nächste Ausstellung. Das Problem ist nur: „Wie setzen wir das um?“ Die meisten Mitarbeitenden auf dem Messestand stammen aus verschiedenen Abteilungen des Hauses und sind daher nur selten Messeprofis. Sie sind oft hochkompetente Ansprechpartner*innen, wenn es um die Erklärung der Produkte und Leistungen geht. Beim Thema Auftritt und Kundenansprache gibt es punktuelle Verbesserungsmöglichkeiten, die helfen, dass das Gesamtpaket stimmt und sich der erste positive Eindruck im weiteren Gesprächsverlauf rasch bestätigt.

Viele Unternehmen investieren gewaltige Summen in ihren Messestand. Ein Messtraining spielt in den Vorbereitungen kaum eine Rolle. Schade, denn es bietet eine motivierende Basis für eine professionelle Kundenansprache. Wie Sie Messegespräche vorbereiten, Ihre Ansprache und Erstkontakte verbessern, z. B. durch zielführende Fragen bis zur Vereinbarung des nächsten Schrittes, erfahren Sie in diesem Kompaktseminar.

MESSE

Inhalte

- Ihre Einstellung zählt
- Begrüßung
 - Small Talk
- Gesprächseröffnung und Smalltalk
- Wer fragt, gewinnt:
 - Was interessiert den/die Besucher*innen?
- Nutzenargumentation: Wie attraktiv ist Ihr Angebot?
- Reaktionen auf ein „ja, aber ...“
- Verbleib/Verabschiedung
- Dokumentation
- Ihre Wunschthemen?

Die finalen Seminarbausteine legen wir in einem gemeinsamen, kostenfreien Vorgespräch fest.

Umfang

1 Tag

Methoden

fachliche Impulse, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch, praxisnahe Übungen, konkrete Tipps zum Transfer in den Alltag.

Handout

... mit weiteren Informationen, Checklisten und ergänzenden Übungen. Sie erhalten die Unterlagen per E-Mail.

Zielgruppe

Das Messetraining ist für Messestand-Mitarbeitende aller Branchen interessant, die ihren Messeauftritt erfolgreich nutzen möchten und wirkungsvolle Kundengespräche und Abschlüsse erzielen wollen.

Kontakt

Ich freue mich über Ihre Anfrage. Schicken Sie einfach eine E-Mail an info@einfach-klartext.de oder rufen Sie mich unter 0241 47 58 67 13 an.

