

Messestandtraining

Ausstellungen und Messen als Verkaufschance nutzen

Ihr Standpersonal steht als Unternehmensrepräsentant nicht nur im Rampenlicht, sondern vor allem in der besonderen Verantwortung Ihrem Unternehmen gegenüber. Wir legen großen Wert darauf, dass Ihre Mitarbeiter ihren Beitrag zur Umsatzsteigerung auf der Messe selbstverständlich und zielorientiert wahrnehmen und mit Freude am Kundenkontakt zur Messe fahren.

Damit sich Ihre Investition in die Präsenz auf der Messe auszahlt, bilden wir Ihr Personal am Messestand aus.

Wir setzen uns dafür ein, dass Ihre Mitarbeiter Ihr Unternehmen angemessen repräsentieren und aktiv auf Besucher und potenzielle Kunden zugehen. Dies geschieht, indem wir, wo nötig, Ihre Mitarbeiter dafür sensibilisieren, aus welchem Grund Sie sich zur Teilnahme an der Messe entschieden haben, was Ihr Unternehmen sich von der Messepräsenz erhofft und in welcher Verantwortung das Personal auf dem Messestand steht. Wir erleben häufig, dass das Standpersonal zu abwartend ist und aus Scheu vor einem „Nein“ des Kunden den aktiven Kontakt meidet. Indem wir sympathische und natürliche Gesprächseröffner trainieren und Ihre Mitarbeiter auf die zu erwartenden Situationen vorbereiten, helfen wir, die Kontakthürden zu nehmen. Übungen zur Mini-Präsentation auf dem Messestand und Rollenübungen zur Gesprächsführung runden unser Angebot ab.

Unser Leistungsspektrum umfasst:

- Die systematische Vorbereitung der Messe: das Einladungsschreiben nachfassen, qualifizierte Gesprächstermine vereinbaren
- Das Selbstverständnis als Unternehmensrepräsentant auf dem Messestand reflektieren
- Die eigene Wirkung durch ein vorteilhaftes äußeres Erscheinungsbild optimieren
- Einen aussagekräftigen Messebericht verfassen
- Kunden als Gäste sympathisch empfangen und als Gastgeber betreuen
- Das Gespräch mit interessierten Besuchern individuell und gewinnend eröffnen
- Durch eine Mini-Bedarfsermittlung schnell die weitere Vorgehensweise ermitteln
- Eine Kurz-Präsentation auf dem Messestand halten
- Empfehlungen zum Vorgehen bei schwierigen Gesprächssituationen und Störern
- Das Messegespräch nachbereiten, Kontakt zu Kunden und Interessenten aufgreifen und Nachfasstelefonate führen



organisationen anders gestalten.

- Ergebnisorientiert vorgehen, ohne Druck zu machen, konkret und verbindlich verbleiben
- Die wichtigsten Redewendungen und Gesprächssituationen in Englisch

Vorgehensweise

Zur Vorbereitung des Trainings führen wir Gespräche mit den Trainingsteilnehmern. Gerne besuchen wir Sie auch bei einer Ihrer Messepräsenzen. Damit lernen wir Ihr Unternehmen und das Mitbewerberumfeld am besten kennen und passen auf dieser Basis unsere Trainingsinhalte Ihrem speziellen Bedarf an.

Wir trainieren ausschließlich die für Sie relevanten Situationen auf der Messe und berücksichtigen die besonderen Arbeitsbedingungen und Einschränkungen am Stand. Der Praxistransfer findet dadurch bereits im Training statt. Ihre Mitarbeiter erhalten viele sofort umsetzbare, nützliche Praxistipps, damit Sie Ihre Ziele für die Messe erreichen. Nach dem Besuch des Trainings fahren Ihre Mitarbeiter mit einem anderen Selbstverständnis zur Messe.

Methoden

Praxisbezug steht an erster Stelle. Kurze Vortrags- und Lehrgesprächseinheiten wechseln mit vorbereitenden Gruppen- und Einzelübungen ab. In realitätsnahen Rollenübungen führen die Teilnehmer Verkaufsgespräche mit Ihren Produkten und Leistungen. Unser Feedback ist detailliert und stärkenbasiert, die Empfehlungen zur Leistungssteigerung pragmatisch und umsetzungsorientiert.

Fachwissen und theoretische Grundlagen werden abgestimmt auf die für die Aufgabe relevanten Fragen, so dass die Trainingsteilnehmer diese schnell integrieren und Erfahrungen wie Lernfortschritte machen.

Auf Wunsch arbeiten wir auch gerne mit Videoanalyse.

Wir besuchen Sie gerne, um in einem unverbindlichen Vorgespräch Ihre Ziele für die Messe zu erfragen und ein individuelles Angebot zu erstellen.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf! Telefon 0221-500 550 35.

Aus Feedbackbögen:

„Absolut realitätsnah, guter Medien-Mix (Beamer, Flipchart, Gruppenarbeit, Video), sehr sympathisch und souverän.“

*„Sehr gute Vorbereitung. Auf jeden Teilnehmer wurde individuell eingegangen.“
Elisabeth Ziener, Vogel Medien*

„Ausgezeichnet – weil es einfach genau auf die Bedürfnisse einging. Besser geht's nicht. Und ich habe einiges über mich erfahren.“