

Training für den erfolgreichen Messeauftritt

„Nach der Messe ist vor der Messe!“ Messen haben zum Ziel, Besucher und Aussteller zusammenzuführen. Das Wichtigste bei der Planung, über das Sie sich Gedanken machen sollten, ist: der Besucher! Der Besuch Ihres Standes muss zu einem Erlebnis für Ihre Kunden werden, auf dem Sie weitere Verkaufstätigkeiten aufbauen können.

ZIELE

- Den Zusammenhang zwischen Unternehmenskultur und Messeauftritt
- Der Messe-Erfolg ist planbar – die wichtigsten Schritte dafür
- Erkennen der Wichtigkeit einzelner Phasen eines Messegesprächs
- Die Bedeutung einer Messe und die damit verbundenen Chancen nutzen
- Entwickeln von Gesprächsstrategien, um den Standbesucher zu begeistern
- Situative Ansprache von Standbesuchern

INHALTE

- Die gelebte Unternehmenskultur in der Messe
- Erscheinungsbild und Auftreten auf dem Messestand
- Definition der Messeziele
- Die Erfolgsbausteine für den Messeauftritt Vorbereitung/ Kontaktaufnahme/Nachbereitung
- Eine Messeveranstaltung aus Sicht des Besuchers
- Effektive Gesprächsführung auf dem Messestand
- Typologien der Besucher auf einem Messestand
- Nachfass-Aktion im Anschluss an die Messe
- Messebesuch- und Kontaktreport – Chancen und Risiken