

## Messtraining

### Kurzbeschreibung

Damit sich die Investitionen für Ihren Messeauftritt lohnen, ist es wichtig, die Mitarbeiter gezielt auf den Messeauftritt vorzubereiten. Oft wird mit einem Messeauftritt schon das Fundament des Ergebnisses für das ganze Jahr gelegt. Ihre Mitarbeiter werden in diesem Training auf die besonderen Situationen für einen Messekontakt vorbereitet. Ihre Teilnehmer werden für eine erfolgreiche Bestandskundenpflege und aktive Neukundengewinnung mit professioneller Bedarfsanalyse vorbereitet. Auf Wunsch werden Ihre Mitarbeiter auf der Messe gecoacht.

### Ziele

- + Ihre Mitarbeiter sind im persönlichen Umgang mit Kunden versiert. Für einen überzeugenden Messeauftritt gelten jedoch ganz besondere Techniken der Rhetorik, der Verkaufs- und Kommunikationspsychologie. Dieses Handwerkszeug soll bewusst eingesetzt werden – nicht nur zur Neukundengewinnung, sondern auch, um bestehende Kundenbeziehungen optimal zu betreuen.
- + Ihre Messecrew wird so vorbereiten, dass ihre Präsentation beim Kunden in ausgezeichneter Erinnerung bleibt.
- + Keine Messe ohne Ziele!

### Inhalte

Die Themenschwerpunkte werden im Vorfeld zum Training, auf Basis Ihrer Aufgabenstellungen, gemeinsam mit Ihnen definiert und festgelegt. Sie erhalten Ihr persönliches Trainingskonzept. Denkbar sind folgende Inhalte:

- ✓ Messebotschaften klar definieren
- ✓ Die aktive Kundenansprache – der 1. Eindruck!
- ✓ Originelle Gesprächs-Eröffnungen finden
- ✓ Besucher interessieren – nicht abschrecken
- ✓ Neue Bedürfnisse bei Bestands-Kunden wecken
- ✓ Die Präsentation verständlich gestalten
- ✓ Aktives Zuhören und Feed-back-Techniken
- ✓ Den Kundentypus einschätzen lernen
- ✓ Beherrschen einer sicheren und überzeugenden Sprache
- ✓ Verbindliche Gesprächsabschlüsse erzielen
- ✓ Die Kontaktfrequenz sicher gewährleisten
- ✓ Das Vermeiden typischer Fehler und Fettnäpfchen
- ✓ Sicherer Einsatz von Stimme und Sprache
- ✓ Körpersprache wirkungsvoll einsetzen
- ✓ Einen bleibenden Eindruck hinterlassen
- ✓ Das Gesprächsprotokoll als Wertpapier
- ✓ Standdisziplin – Verantwortung tragen für den Messe-Erfolg
- ✓ Selbstmotivation und Stressmanagement auf der Messe

### Verhalten in schwierigen Situationen

- ✓ Terminkunde muss warten
- ✓ Unaufmerksame Gruppe
- ✓ Kollegen im Kundengespräch unterbrechen
- ✓ Kunden an Kollegen übergeben
- ✓ Unnötig lange Gespräche vermeiden
- ✓ Reklamationskunde

Im Wissenstransfer helfen gemeinsame Aktivitäten und Übungen dabei, das erlernte Wissen anzuwenden und umzusetzen. Die Teilnehmer erhalten unmittelbare Reflektion auf Ihr Auftreten und Handeln. (Action-based learning)

<b>Dauer:</b>	2 Tage
<b>Teilnehmer:</b>	Maximal 12
<b>Zielgruppe:</b>	Standpersonal auf Messen