



Workshop: **Erfolgreich auf der Messe agieren**

Ein Messeauftritt stellt immer eine beachtliche Investition im Marketing dar. Umso mehr fallen Fehler des Standpersonals ins Gewicht.

- Sie lassen Besucher unbeachtet,
- führen am Stand zu lange Diskussionen,
- beschäftigen sich ausgiebig mit den falschen Besuchern,
- führen mehr Diskussionen mit eigenen Kollegen
- oder hängen herum

Als Ergebnis werden zu wenige und unzureichend qualifizierte Messekontakte geschrieben.

Ihr Standpersonal lernt

- die Ziele eines Messeauftritts kennen.
- das richtige Verhalten auf dem Stand
- die Kommunikation am Stand
 - Kurzpräsentation zur Vorstellung der Firma
 - Die richtigen Fragen stellen
 - Nutzenorientierte Argumentation
- schwierige Situationen am Stand zu meistern z.B. ein nörgelnder Kunde
- die Auswertung der Gespräche (Kontaktformular) kennen
- den Arbeitsablauf zwischen den einzelnen Mitgliedern der Standbesetzung kennen.

Ihr Vorteil:

- Imagegewinn durch einen sehr professionellen Auftritt auf der Messe
- Mehr und besser qualifizierte Kontakte
- Mehr Informationen über die Marktakzeptanz der neuen Produkte
- Ein schnellerer Return of Investment

Themen des Workshops:

- Was sind die Ziele des Messeauftrittes?
- Was sind die spezifischen Anforderungen des Verkaufens auf einer Messe?
- Wie verhalten wir uns professionell auf dem Stand?
 - Was geht gar nicht?
 - Wie lauten die Regeln?
 - Kritische Situationen
- Die erfolgreiche Kurzpräsentation
 - Präsentation für den Einstieg ins Gespräch
 - Produktpräsentationen
- Welche Informationen benötigen wir zur weiteren Bearbeitung der Messekontakte?
- Wie bereite ich mich als Verkäufer optimal auf die Messe vor?

Ablauf des Seminars:

Das Training findet vor der Messe an einem Vor- oder Nachmittag statt - idealer Weise, wenn die Messemannschaft bereits über die Messe Neuigkeiten informiert ist.

Optionen:

Warm Up oder Refresher auf dem Messestand direkt vor Messebeginn

Termine:

Kurs: WSEM 17: auf Anfrage

Anfragen bitte unter WegZum@Erfolg-gh.de

Lieferumfang und Seminargebühr Kurs WSEM

Es ist unser Ziel, die Trainingsinhalte so weit wie möglich dem individuellen Bedarf der Auftraggeber und der Teilnehmer anzupassen. Dazu wird vor dem eigentlichen Training der Leistungsstand der Teilnehmer evaluiert, und die individuellen Trainingswünsche werden erfasst.

Vorbesprechung (ca. 4 Stunden) zur Festlegung der Ziele des Trainings. Bei firmeninternen Trainings werden die konkreten Rahmenbedingungen, die zu einem Trainingsbedarf geführt haben erfasst und die Teilnehmer des Trainings vom Vorgesetzten an Hand eines Fragebogens eingeschätzt. Das Ergebnis dieser Befragung wird im Rahmen der Vorbesprechung vertieft.

Evaluation: Bei mehrtägigen Seminaren: Selbsteinschätzung der Teilnehmer durch einen Fragebogen mit einem anschließenden ca. einstündigen persönlichen Gespräch zur Besprechung und ggf. Vertiefung der Ergebnisse der Befragung. Erfassen der Trainingswünsche der Teilnehmer.

Auf Wunsch ist auch ein Schattentag mit gesonderter Rechnung buchbar. An einem Tag begleitet der Trainer den Teilnehmer während eines normalen Arbeitstages. Das Ergebnis des Schattentages wird sofort im Anschluss ausgewertet.

Besprechung der Ergebnisse bei firmeninternen Seminaren mit dem Auftraggeber. Festlegung der Trainingsinhalte.

Trainingsblöcke laut unserem Angebot inklusive aller Trainingsmaterialien.

Nachverfolgen der selbst gesteckten Umsetzungsziele ca. drei Monate nach Abschluss des letzten Trainingstages bzw. bei zeitlich getrennten Trainingsblöcken zwischen den einzelnen Meetings. Dieser Abschnitt wird mit Hilfe eines Fragebogens und anschließend ca. ½ stündigem Telefongespräch durchgeführt.

Zertifikat: Am Ende des letzten Trainingstages wird dem Teilnehmer ein Zertifikat über die erfolgreiche Teilnahme ausgestellt.

Garantie: Die Teilnehmer eines Trainings haben die Möglichkeit in einem Zeitraum von 6 Monaten nach Beendigung des letzten Trainingstages, offene Fragen mit dem Trainer telefonisch nach Vereinbarung zu besprechen. Jedem Teilnehmer steht ein Kontingent von einer Stunde kostenfrei zur Verfügung.

Die Reisekosten des Trainers werden gesondert berechnet. Jedoch nicht zum Lieferumfang gehören die Reisekosten der Teilnehmer.

Seminargebühren:

- 1. Person € 300,- netto zzgl MwSt
- 2. Person € 270,- netto zzgl MwSt
- Ab 3. Person € 240,- netto zzgl MwSt

Bei mehr als 5 Teilnehmern sprechen Sie uns auf die Option eines firmeninternen Workshops an.

Firmeninterner Workshop
€ 1.200,- netto zzgl. MwSt.

Refresher oder Warm up vor Beginn der Messe:
€ 250,- netto zzgl. MwSt.