

Messtraining - Messeauftritt im Zeitalter der Digitalisierung

Ein Seminar aus der Reihe:



www.my-innerer-schweinehund.de

Messen bieten nach wie vor eine hervorragende Möglichkeit zu Neukundenakquisition und Bestandskundenpflege. Eine noch nie dagewesene Informationsdichte - ermöglicht durch die digitalen Medien - hat bisher der Beliebtheit von Messen keinen Abbruch getan. Allerdings hat sich die Erwartungshaltung der Fachbesucher etwas geändert.

Der heutige Messebesucher erwartet einen persönlichen Kontakt mit einer emotionalen Vermittlung von Informationen. Diese Emotionalität kann die digitale Information nicht ausreichend bieten. Also bildet die persönliche Interaktion zwischen Standpersonal und Messebesuchern eine wichtige Voraussetzung für den Messeerfolg.

Für das Standpersonal bedeutet dies somit eine neue Anforderung an das Kommunikationsverhalten. Denn nur durch einen wertschätzenden und positiven Dialog mit dem Messebesucher können für das Kundenverhältnis wichtige Aspekte wie Vertrauen, Flexibilität oder Zuverlässigkeit transportiert werden.

Unternehmen investieren in der Regel hohe Summen in Messestand, Messenvorbereitung und -nachbereitung, Werbung etc., um die gewünschte Wahrnehmung und Profilierung bei den Besuchern zu erreichen.

Die gezielte Vorbereitung des Standpersonals wird zuweilen vernachlässigt, obwohl kommunikativ gut geschulte Mitarbeiter – wie oben erwähnt - in einem hohen Maße zum Messeerfolg beitragen.

Das Messteam ist das Aushängeschild des ausstellenden Unternehmens. Es baut effektive Kundenkontakte auf, kommuniziert die relevanten Botschaften und ist letztlich für den nachhaltig positiven Gesamteindruck des Messeauftritts verantwortlich.

Seminarinhalte

| | |
|---|---|
| <p>Themen des Seminars</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. vom Standpersonal zum leistungsstarken "Messteam" <ul style="list-style-type: none"> • Teamspielregeln für das Standpersonal • Disziplin und Teamgeist als Basis für eine Top-Leistung • Förderung der Motivation als Voraussetzung für gute Messarbeit • Wecken positiver Emotionen wie Freude, Stolz, Leidenschaft etc. 2. professionelles Kundenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Ansprechzone, Ansprechdistanz • Körpersprache, Mimik und Gestik, Blickkontakt • herzlicher Empfang des Besuchers: "Was kann ich tun, damit sich der Besucher wohl fühlt?" • Kommunikation auf der Fachebene ebenso wie "Small Talk" • verkaufsorientierte Gesprächsführung, Fragetechnik • professioneller Umgang mit unterschiedlichen Besuchertypen und Situationen • schnelle Prüfung von Interessen, Entscheidungsbefugnis und Kompetenz 3. der Messekontaktbericht <ul style="list-style-type: none"> • die Bedeutung des Messekontaktberichts und die Wichtigkeit der darin erfassten Informationen bewusst machen | <p>Ziele des Seminars</p> <ul style="list-style-type: none"> • größerer Messeerfolg durch die richtige Vorbereitung des Standpersonals • richtiges Verhalten bei speziellen Messesituationen • Verbesserung des Gesprächs- und Redeverhaltens • mehr Erfolg durch richtige Besucheransprache, Besucherselektion und zielkonforme Gesprächsführung |
| <p>Methodik</p> <ul style="list-style-type: none"> • praxisnahe und sofort umsetzbare Hinweise durch den Trainer • praxisbezogene Übungen zu den einzelnen Inhalten • Gruppenarbeit, Rollenspiele, videogestützte Analysen und Feedbacks | <p>Teilnehmerzahl: max. 12 Personen</p> <p>Seminarumfang: 1 Tag</p> <p>Seminarleiter: Peter Groß</p> <p>Investition: 470,- € pro Person * zzgl. MwSt.</p> <p>(inklusive Arbeitsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränken)</p> <p>Auf Anfrage kann dieses Seminar auch als 2-tägiges Inhouse-Seminar durchgeführt werden. Selbstverständlich werden die individuellen Anforderungen an das Messteam in einem Briefinggespräch aufgenommen und dann in das Training eingearbeitet.</p> |