

## Der eindrucksvolle Messeauftritt



Selten treffen potenzielle Kunden und Anbieter so konzentriert aufeinander wie auf einer Messe. Hier gilt es, das Unternehmen für ein weiteres Jahr im Markt zu positionieren. Auf Messen werden Kontakte zu einer Vielzahl potenzieller Kunden geknüpft und Stammkunden können sich über neue Entwicklungen beim Lieferanten informieren.

In den vergangenen Pandemie-Jahren war die Durchführung von Großveranstaltungen nicht möglich. Dementsprechend haben auch keine Messen stattgefunden – Informationsbeschaffung und Kundenkontakte haben immer stärker in der Online-Welt stattgefunden. Messen, als Plattform für persönliche Kontakte sind aber nicht von der Bildfläche verschwunden. Jetzt, da wir etwas Licht am Ende des (Pandemie-) Tunnel sehen, können wir davon ausgehen, dass die Menschen zur Messe zurückkehren – sie brauchen nämlich soziale Kontakte. Umso mehr nach der durchlebten Zeit der Isolation.

Erscheinungsbild, Auftreten und Zuhör- bzw. Argumentationsfähigkeit des Standpersonals entscheiden deshalb über Erfolg oder Misserfolg eines Messeauftritts. Reines Sachwissen und die fachliche Qualifikation der Mitarbeiter allein genügen nicht mehr.

Es genügt auch nicht mehr, kostspielige Messestände aufzustellen, Mitarbeiter für teures Geld einzufliegen und unterzubringen - und dann sitzen die Damen und Herren SMS-tippend auf Barhockern, lehnen gelangweilt am Infotresen und scheuen den Kontakt zu (potenziellen) Standbesuchern.

Die Mitarbeiter auf dem Messestand sind die Visitenkarte und das Aushängeschild des Unternehmens. Ziel ist es, das Messeangebot ansprechend zu präsentieren und zu profilieren, um nachhaltig wahrgenommen zu werden.

In unserem Messetraining liegen daher die Schwerpunkte auf der Vermittlung von kundenorientiertem Verhalten. In praxisgerechten Rollenspielen trainieren wir erfolgreiche Messegespräche und kundenorientierte Argumentation. Durch Training und Rückmeldungen unterstützen wir Sie, das eigene Gesprächs- und Redeverhalten zu verbessern. Alle Tipps und Anregungen können sofort in die Praxis umgesetzt werden.

# Messtraining: Inhalte

<p><b>Themen des Seminars</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• mehr Erfolg auf Messen durch richtige Vorbereitung des Standpersonals</li> <li>• Verhaltensregeln für das Standpersonal</li> <li>• das eigene Auftreten (Kleidung, Motivation, Emotion, Körpersprache)</li> <li>• sichere Besucherselektion und Erkennen von Besuchertypen ("Jäger und Sammler" oder potenzieller Kunde)</li> <li>• Kontaktaufnahme, die richtige Ansprache der Messebesucher, Gesprächseröffnung</li> <li>• professionelle Bedarfs- und Motivanalyse, Fragetechnik</li> <li>• Nutzenargumentation aus der Sicht des Standbesuchers (Besucherpräferenzen erkennen)</li> <li>• Kaufsignale erkennen und richtig deuten</li> <li>• Hilfestellung bei der Kaufentscheidung, Abschlusstechniken</li> <li>• Umgang mit Lärm, Zeitdruck, Stress und Ermüdung</li> </ul>	<p><b>Ziele des Seminars</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• sicherer und überzeugender Auftritt des Standpersonals</li> <li>• Verbesserung des Gesprächs- und Redeverhaltens, richtiges Verhalten in unterschiedlichen Messesituationen.</li> <li>• höhere Leadausbeute durch richtige Besucheransprache, Besucherselektion und Abschlusstechnik</li> <li>• motiviertes Standpersonal</li> <li>• Investitionssicherheit</li> </ul>
<p><b>Methodik</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vortrag</li> <li>• Erarbeitung der Lerninhalte direkt an Praxisbeispielen</li> <li>• Rollenspiele mit Simulation der Gesprächssituationen im Hinblick auf bevorstehenden Messen. (Auf Wunsch mit Kamera- Feedback)</li> </ul>	<p><b>Teilnehmerzahl:</b> max. 12 Personen</p> <p><b>Seminarumfang:</b> 1 Tag</p> <p><b>Seminarleiter:</b> Peter Groß</p> <p><b>Investition:</b> <b>570,-</b> € pro Person * zzgl. MwSt. (inklusive Arbeitsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränken)</p>