

Mitarbeitertraining

Messen - „die zielführende Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung Ihres Messeauftritts“

Messen sind ein wertvoller Vertriebskanal - in vielfacher Hinsicht: Denn sie kosten sehrviel Geld. Nicht nur durch Standgebühren, Messestand, Reise- und Übernachtungskosten, sondern insbesondere durch den personellen Aufwand für die Zeit der Vorbereitung, der Messetage, des Auf- und Abbaus und der Nachbereitung. Und in all dieser Zeit bleiben alle anderen verkaufsfördernden Tätigkeiten liegen. Im positiven Sinne sind Messen deshalb nur dann wertvoll, wenn Sie exzellent und konsequent vorbereitet sind, das Standpersonal exzellent geschult ist und eine konsequente Nachbereitung erfolgt. Dann bieten Messen exzellente Möglichkeiten, wertvolle Kontakte zu Stammkunden zu vertiefen und neue Kunden erfolgreich zu akquirieren!

Ihr Benefit

Sie lernen...

- ... wie und mit wem Sie Ihre Messe systematisch, konsequent und zielführend vorbereiten und damit den entscheidenden Grundstein für Ihren Messeerfolg legen
- ... wie Sie kommunikativ trainiert und gleichzeitig authentisch bleibend (neue) Kunden auf dem Messestand gewinnen
- ... wie Sie durch Ihre systematisch schnelle Messenachbereitung und gezielte Aktionen mit der richtigen Priorität potenzielle Kunden zu neuen Kunden machen

Die Trainings-Inhalte

Die Vorbereitung

- Ziele, die wirklich welche sind
- Was ich von (potenziellen) Kunden in jedem Fall in Erfahrung bringen sollte
- Welche Kunden ich vorher anschreiben sollte und welchen Nutzen ich Ihnen auf der Messe biete
- Die „Frauenfrage“: Was ziehe ich an? Das passende und unpassende Outfit auf der Messe

Die Durchführung

- Sympathie gewinnt - Haltung und Körpersprache, das erste, was mein Kunde sieht
- Wie und wann spreche ich den Messebesucher an?
- Fragetechniken, die gewinnen
- Die Do´s und Dont´s der Kommunikation in Messegesprächen: gewinnende Kommunikation
- Der schnelle Aufbau der Beziehung - „Rapport“ und Wohlfühlatmosphäre nicht nur durch den Kaffee
- Würdigung, Würdigung, Würdigung!
- Termine, Termine, Termine - nur das eine zählt
- Der Austausch der Visitenkarten - der Wert angemessener Würdigung

Die Nachbereitung

- „Die Schnellen fressen die Langsamen“
- Versprechen pünktlich halten - aber noch früher
- Schreiben oder Telefon? Oder vielleicht beides?
- Der Messebericht - wie Sie selbst davon am meisten profitieren: Inhalt, Länge und Verteiler
- „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel“ - meine Learnings für die nächste Messe

Ideal für...

- Unternehmer
- Geschäftsführer
- Führungskräfte
- Selbständige
- Freiberufler
- Start-ups