

Seminar

„Professionell auf Messen – damit Ihr Auftritt zum Erfolg wird“

Seminarziele

Jeder Messestand ist nur so gut, wie die Mitarbeiter, die dort das Unternehmen repräsentieren. Messen und Ausstellungen kosten viel Geld und trotzdem liegen noch riesige Ressourcen in der Nutzung der Kontaktpotenziale und deren Auswertung. Im Messetraining erlernen und trainieren die Teilnehmer Kommunikations- und Gesprächstechniken zur aktiven Kontaktgenerierung und Qualifizierung. Ein gut trainiertes Messteam wird ein erfolgversprechendes Neukundenpotenzial akquirieren – deshalb sind auch für die „alten Messe-Hasen“ diese Trainings unerlässlich und für den Nachwuchs unentbehrliche Pflicht.

Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter, die an der Gestaltung und Durchführung von Messen und Ausstellungen beteiligt sind

Seminarinhalte

- **Der Mitarbeiter am Messestand**
 - Erscheinungsbild (Kleidung, Hygiene)
 - Kontaktphase (Kommunikationsmittel Körpersprache)
- **Die Gesprächsphasen**
 - Gesprächseröffnung (Fragen und Fragetechniken)
 - Gesprächsaufbau und Gesprächsführung/ Einwandbehandlung
 - Erfolgreicher Gesprächsabschluss
 - Messe- und Kontaktreport
- **Messenachbereitung**
 - Nachfassaktionen
 - Messe- und Abschlußbericht

Seminardauer

1– 2 Tage
Individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten