

Messe-Training

Fit für die Messe - Verhaltens- und Kommunikationstraining für Ihren Messe-Erfolg

■ Ihre Anforderungen/Aufgabenstellung* - Teilnehmer

Ziel ist es, den Messeauftritt durch ein Verhaltens- und Kommunikationstraining des Messteams zu optimieren. Die Grundlage für den jeweiligen Messeauftritt (**Verhalten auf dem Messestand**) ist der firmenindividuelle „Messe-Knigge“. Das vorrangige Messeziel heißt zum Beispiel - neben Kundenbindung, Bekanntheit und langfristigem Beziehungsmanagement für mehr Neukundenkontakte auf der Messe zu sorgen. Die sich daraus ergebenden Anforderungen sind: Interessenten- und Kundenansprache, Bedarfs-Analyse, Produkt- und Nutzenargumentation, informieren, beraten und klären von Einwänden sowie das Herbeiführen von Ergebnis- und Messevereinbarungen, kurz eine sympathische, freundliche und **wirksame Gesprächsführung auf dem Messestand**. Teilnehmer des Messtrainings können sein: Mitarbeiter aus Vertrieb, Marketing und kaufmännischem Bereich .

Die **Messe-Zielgruppen** können aus unterschiedlichen Bereichen und Funktionen sein. Deshalb geht es bei der Interessenten- und Kundenansprache nicht nur um die Ansprache unterschiedlicher Funktionsbereiche, sondern auch um die Ansprache unterschiedlicher Kundentypen. Das heißt: Wie kommuniziere ich mit unterschiedlichen Kundentypen? Wie gehe ich auf deren Zielsetzung, Gesprächsführung und das Vereinbarungsverhalten ein.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch das Verhalten des Messepersonals vor, während und nach den Interessenten- und Kundengesprächen; vor allem, was gilt es in Hoch- und „Flautezeiten“ zu beachten (**Organisation und Vereinbarungen**).

■ Umsetzung und Trainingstermine

Die Umsetzung dieses Messtrainings erfolgt in 2 Intervallen (d.h. an zwei aufeinander folgenden Tagen jeweils von 9.00 bis ca.13.00 Uhr) in den Räumen des Auftraggebers oder auf dem Messestand. Diese Vorgehensweise ermöglicht Ihnen kurze Trainingseinheiten mit hohem Aufmerksamkeitswert, angemessener Aufnahmemöglichkeit und einer Feedbackrunde nach dem ersten Intervall.

■ Trainer und Coach

Rolf Konrad, Dipl.-Kfm., INtem Verkaufstrainer & Coach, Certified Sales Professional, Q-Pool 100 Internationale Qualitätsgemeinschaft Wirtschaftstrainer und Berater e.V., - Partner des Instituts für Trainingsentwicklung und Methodenforschung, INtem Mannheim - Rolf Konrad verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Verkauf in Industrie, Handel und Dienstleistung.

■ Trainingsdauer, Trainingsort und Trainingsgebühren

Dauer: 2 Intervalle, jeweils von 9.00 bis 13.00 Uhr, Inhouse oder auf dem Messestand,
Preis € 1.950,- + MwSt

* Abstimmung nach Ihren individuellen Anforderungen

