



MESSE- TRAINING



Jeder Messestand ist nur so gut, wie die Mitarbeiter, die dort das Unternehmen repräsentieren.

Viele Aussteller geben enorme Summen für ihren Messestand aus, aber bei den Mitarbeitern wird gespart! Kein Sportler würde untrainiert einen Wettkampf antreten - bei einem Messeverkäufer erwartet man aber, dass er ohne Training Höchstleistungen vollbringt.

Mit diesem Seminar werden Messe-Sportler zu Messe-Athleten.



gérard
workshops & seminare
www.workshops-seminare.de

ABLAUF UND FAKTEN

Einleitung

- Bedeutung der Messe für das Unternehmen
- Facts and Figures
- Funktionen der Messe
- Positionierung der Messebeteiligung im Marketing-Mix des Ausstellers
- Messeziele



Planung des Messeauftrittes von A bis Z

- Leitfaden zur Planung
- Auswahl des Standplatzes
- Struktur der Messekosten - Grobübersicht
- Die Finanzplanung
- Funktionsbereiche des Standes
- Standgestaltung
- Tipps für Ihren Messestand
- Organisatorische Vorbereitung der Messe
- Messekontakthandling
- Standbetrieb

Messtraining für Standmitarbeiter und Standleiter

- Persönliche Vorbereitung zur Messe
- Besucher und ihre Ziele
- Motivation und Schulung
- Messeaktivitätenplaner
- Der Mitarbeiter am Messestand
- Kontaktphase
- Kommunikation
- Die Gesprächseröffnung
- Fragen und Fragetechniken
- Gesprächsaufbau und Gesprächsführung
- Der Messekontaktreport
- So meistern Sie schwierige Situationen am Messestand
- Übungsbögen zu Messtraining

Messenachbearbeitung

- Nachfassaktion
- Messe-Erfolgskontrolle
- Messe-Abschlussbericht