

Detailbeschreibung

Messebesuche wirken nach

Wir kaufen dort, wo Menschen überzeugen

Teilnehmende

Mitarbeitende an Messen und Messeständen

Beschreibung

An guten Ideen und Vorsätzen für den Auftritt an Messen mangelt es nicht. Ebenso fehlt es selten am Willen der Standcrew in dieser Situation das Beste zu geben. Herzlich willkommen – Freundlicher Blickkontakt, offene Körperhaltung, sowie einen Schritt dem Besucher entgegengehen. Begeisterung ist ansteckend. Bereits vor dem persönlichen Kontakt strahlt der Mensch nonverbal aus. Offen sein für neue Kontakte. Das Messetraining befähigt nicht nur bestehende Kunden zu begrüßen, sondern möglichst viele neue Kontakte zu knüpfen und auf fremde Gesichter freundlich und überzeugend zuzugehen.

Inhalte

- Was wollen Kunden – was wollen wir an Messen?
- Der erste Eindruck zählt – insbesondere am Messestand
- Gesprächseröffnung am Messestand
- Kundenorientiert präsentieren
- Der 1-Minuten-Verkauf
- Kundenbereitschaft testen
- Kunden hereinholen, die an unserem Stand vorbeigehen würden
- Messekontakte nachbearbeiten
- Einsatzplanung

Dauer

½ Tag

Methoden

Inputs, Vertiefung, Präsentationen, Gruppen- und Einzelarbeiten