

Messtrainings

für Ihren Erfolg

Auf die Vorbereitung kommt es an!

Ein Messtraining schafft die Grundlage für aktives, initiatives und professionelles Auftreten und kundenorientiertes Verhalten des Standteams.

Überlassen Sie Ihren Messeauftritt nicht dem Zufall! Nutzen Sie ihn professionell, um Ihr Unternehmen, Ihre Leistungen und Produkte Ihrer Zielgruppe überzeugend zu präsentieren. Hierzu gehört neben einer optimalen Vorbereitung auch ein professionelles Verhalten aller Anwesenden auf dem Messestand.

Wie gut und motiviert die Aufgaben vom Standpersonal erfüllt werden, hängt stark von der Vorbereitung und Einstimmung ab. Es geht darum, die Kunden zu interessieren – für sich zu gewinnen. Hierbei sind die Vorbereitung, Durchführung und aktive Nachbereitung wichtige Erfolgsfaktoren.



Inhalte des Messetrainings:

- Welche Bedeutung hat der „erste Eindruck“?
- Welche Grundbedürfnisse hat ein Messebesucher?
- Verhalten am Info-Counter
- Das persönliche Verhalten auf dem Messestand
- Do's und Dont's am Messestand
- Leichte Einstiege in den Kontakt
- Möglichkeiten, den Messebesucher zu interessieren
- Informationen für einen qualifizierten Messebericht
- Einwände von Vorwänden trennen
- Grundsätze von Auftreten, Verhalten und Wirkung
- Besonderheiten der Messe-Gesprächsführung
- Aktive Kundenansprache, auch im Gangbereich
- Wie qualifiziere ich potenzielle Kunden?
- Zeitdiebe entlarven
- Gespräche elegant beenden

Methoden:

- Lehrvortrag – lebt von der Erfahrung und Messebegeisterung des Trainers
- Fallbeispiele und Simulationen
- Kompakte Demonstrationen
- Übungen typischer Messeszenen mit anschließendem Feedback

Messecoaching

Messecoaching stellt eine ideale Form der sofortigen Umsetzung von neuen oder geänderten Verhaltensweisen am Point-of-Sale dar. Die Spezialisten von ML-spectrum gehen mit Ihnen auf Ihre Messe, sind den ganzen Tag auf Ihrem Stand und coachen Sie in allen Situationen. So wird Lerntransfer bei gleichzeitig gesteigertem Verkaufserfolg sichergestellt!