



## Sichtbarer Messe-Erfolg

### Trainingsziele:

Nach Ablauf des Trainings:

- Haben Sie Handwerkszeug für eine effektive Messevorbereitung (Einladungen formulieren, VIP-Standbetreuung, Catering-Ablauf etc.)
- Kennen Sie Mittel und Tricks, um Besucher auf den Stand zu locken und anzusprechen und dabei selbst souverän und sicher zu wirken
- Wissen Sie, wie Sie „Seh- von Kaufleuten“ unterscheiden und wie Sie mit „Zeitdieben“ auf der Messe umgehen
- Sind Sie in der Lage, Ihre Nutzenargumente auf den Punkt zu formulieren und Produktpräsentationen durchzuführen, die für den Messebesucher zum Erlebnis werden

### Trainingsinhalte:

- Die Messevorbereitung - Einladungen, die reizen
- Der Auftritt - Körpersprache, Verhalten, Does & Don'ts
- Gesprächsaufhänger für den Messestand - die richtige „Klette werfen“
- Die Besucheranalyse - Kunden erkennen
- Das Zeitmanagement - kurze, effektive Gespräche als Basis für Neukundenkontakte
- Messe-Rhetorik und -Präsentation - wie aus Produkten Erlebnisse werden
- Ergebnisorientierter Gesprächsabschluss - Terminierung nach der Messe
- Den Erfolg nach der Messe sichern und Nachfassaktionen planen

### Kursdauer:

2 Tage, 09:00 - 16:00 Uhr

