

Messtraining für Aussteller

Professionelle Messekommunikation und -nachverfolgung



Ihr Seminarnutzen:

- Schulung mit „authentischem Messecharakter“
direkt in Räumlichkeiten auf dem Messegelände in Hannover
- Erhalt von Checklisten und Hilfsmitteln für das Messegespräch
sowie die professionelle Messenachverfolgung
- Auswertung Ihres persönlichen Verhaltens-/Gesprächsstils im Messekontakt
- Optional: Videofeedback zu Ihrem Auftreten in Messegesprächen

Hintergrund:

Im Rahmen der Vorbereitung auf wichtige Fach- bzw. Leitmessen sind auf Ausstellerseite wichtige Schritte zu beachten: Es gilt nicht nur, den Messestand zu organisieren sowie Bestandskunden, Gäste und Pressevertreter rechtzeitig über den Messeauftritt zu informieren, sondern auch das eigene Team auf das bevorstehende Event einzuschwören.

In diesem Zuge ist sowohl die fachliche Gesprächskompetenz sicherzustellen als auch die Rollenverteilung unter den teilnehmenden Mitarbeitern abzustimmen. Gleichzeitig müssen die Messeziele seitens der Geschäftsleitung klar definiert und an die teilnehmenden Mitarbeiter kommuniziert werden. Erst im letzten Schritt ist die gesamte Ausstellermannschaft in puncto Messeverhalten und -ansprache fit zu machen.

Genau hier setzt dieses Praxisseminar an, in dem es das Auftreten sowie die Gesprächsführungskompetenz Ihrer Mitarbeiter auf der Messe „ins Visier nimmt“ und gezielt schult. Dabei werden unternehmensbezogene Werte und Richtlinien genauso berücksichtigt wie die individuelle Mitarbeiter-Persönlichkeit. Das Besondere an dieser Messeschulung ist, dass sie direkt in den Räumlichkeiten der Messe Leipzig stattfinden wird, um das Messegeschehen so realitätsnah wie möglich abbilden zu können.

Als Mitstreiter eines Messeausstellers werden Sie nach diesem Seminar in der Lage sein abzuschätzen, welche Besucher anzusprechen sind und welche nicht und wie sie das Messegespräch mit den passenden Einstiegsfragen sowie Gesprächstechniken erfolgreich einleiten und führen können.

Der zweite Teil dieses Messtrainings widmet sich der konsequenten Nachverfolgung von Messeleads, das heißt Ihr Ausstellerteam wird mit den richtigen Strategien und Wegen in puncto der telefonischen sowie schriftlichen Messenachkommunikation vertraut gemacht, um vielversprechende Gesprächskontakte zum Abschluss zu bringen.

Folgende Trainingsthemen und -ziele stehen im Fokus der Betrachtung:

Seminarinhalte / -ziele:

- Ziele und Erwartungen der Messebesucher
- Dos und Don'ts im Messeverhalten und -kontakt
- Ihr Messeauftritt: Wichtige Schritte für eine erfolgreiche Einstellung und Vorbereitung
- Körpersprache, Auftreten und Erscheinungsbild
- „Teilnehmercheck“: Messtypen und stilgerechte Gesprächsstrategie
- Der Gesprächseinstieg: Die richtigen Einstiegsfragen zur Eröffnung
- Wirksame Gesprächsführungstechniken für das Messegespräch
- Abschluss im Messekontakt: Verabschiedung und Verbleib
- „Nach dem Gespräch ist vor dem Gespräch“: Konsequentes Wiedervorlagesystem und Messenachverfolgung

Zielgruppe:

- Mitarbeiter (Fach- und Führungskräfte) von Messeausstellern aller Branchen, welche Messeteilnahmen planen bzw. ihren Messeauftritt professionell und erfolgreich gestalten möchten

Methoden:

Trainer-Input, Gesprächsdiskussion/-runde, Praktische Beispiele, Einzel-/Gruppenarbeit, Coaching, Praxisübung

Dauer:

1 Tag

Termin:

Donnerstag, 15.08.2013, 09-17:00 Uhr

Ort:

Deutsche Messe
Messegelände
30521 Hannover



Ihr Beitrag:

399,- Euro zzgl. 19 % MwSt.

(inkl. Seminarunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Getränke, Mittagessen, Snacks)

15% Frühbucherrabatt für 1. angemeldeten Teilnehmer (geltend bis einschließlich 30.06.2013) = 339,15 EURO reduzierte Seminargebühr

Huckepackrabatt = Der 2. parallel angemeldete Teilnehmer zahlt lediglich 50 % der Seminargebühr = 199,50 EURO reduzierte Seminargebühr