

Themenplan

Abend-Workshop

„Den Messe-Besucher faszinieren...“

Training für Ihren erfolgreichen Einsatz am Messestand

Dieser Workshop soll Sie durch praxisbezogene Beispiele mit Gruppenarbeiten und Rollenspielen aktiv dabei unterstützen die „Scheu“ gegenüber dem Messebesucher zu verlieren. Trainieren Sie, wie Sie den Besuchern an Ihrem Stand professionell begegnen und diese begeistern. Lernen Sie auch schwierige Situationen in der Gesprächsführung souverän zu meistern. Erfahren Sie, wie Sie trotz knapper Zeit rasch seine Bedürfnisse herausfinden und aus ihm einen glücklichen und zufriedenen Kunden machen können. Ferner erhalten Sie Praxistipps für die effiziente Messe-Nachbearbeitung und eine abschließende Erfolgskontrolle.

DAS PROFESSIONELLE VERHALTEN AM MESSESTAND

- ✚ **Standleitung**
 - Organisation und Regeln müssen sein
- ✚ **Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance ...**
 - Wirkung der Körpersprache
 - Kleiner Messe-Knigge
- ✚ **Unterschiede einer „normalen“ Verkaufssituation und dem Messegeschehen**
 - Messen als besondere Herausforderung begreifen
 - Exponate als Argumentationshilfe nutzen

DIE KONTAKTAUFNAHME

- ✚ **Besuchertypen**
 - Messespezifische Bedarfsanalyse (Interviewtechnik)
 - Ihre Gastgeberrolle am Messestand - was erwartet der Besucher?
 - Der richtige Einstieg in das Messegespräch
 - Wie können Sie sich verbal und non-verbal auf den Kunden einstellen?

DIE GESPRÄCHSERÖFFNUNG

- ✚ **Die richtige Ansprache**
 - Wie „faszinieren“ Sie den Kunden?
 - Gekonnte W-Fragetechnik - wer fragt, der führt!
 - „Aktives“ Zuhören
 - So überzeugen Sie die Besucher durch wertschätzende Gesprächsführung
 - Schwierige Gesprächssituationen spielend meistern (Vielredner, Reklamierer, etc.)

GESPRÄCHSABSCHLUSS

- ✚ **Vereinbarung mit dem Besucher treffen**
 - Warum eine Abmachung mit dem Besucher so wichtig ist
 - Gut konzipierte Gesprächsprotokolle erleichtern die Nacharbeit
 - Messe-Geschenke - „Give-Aways“

EFFIZIENTE MESSE-NACHARBEIT

- ✚ **Gesprächsprotokolle - der beste Einstieg ins Nachmessegeschäft**
 - Prompte Erledigung der auf der Messe zugesagten Aktionen
 - Manöverkritik - Messe-Erfolgskontrolle