

## Messestraining

- Ziele:**
- ⇒ Sie legen eine gemeinsame Vorgehensweise und Strategie für Ihre Präsentation und Kommunikation auf einer Messe fest
  - ⇒ Sie lernen die wesentlichen und wichtigsten Voraussetzungen eines professionellen und erfolgreichen Verhaltens am Messestand kennen und Sie erfahren, wie Sie diese praktisch umsetzen
  - ⇒ Sie trainieren das direkte Zugehen auf Besucher und Interessenten sowie das Herstellen des angestrebten Kontaktes.
  - ⇒ Sie lernen, mit unterschiedlichen Besuchertypen umzugehen und bei Ihren Messebesuchern einen positiven und nachhaltigen Eindruck zu hinterlassen.
- Inhalte:**
- ⇒ Vertriebs- und Standpersonal „messefit“ machen
  - ⇒ Die gemeinsame „Messe-Vorgehensweise“: Ihre Präsentations- und Kommunikationsstrategie
  - ⇒ Die sympathische, authentische und erfolgreiche Besucheransprache: Auftreten, Körpersprache und Erscheinungsbild
  - ⇒ Wirksame Gesprächseröffnungen und die wichtigsten Gesprächstechniken während eines Messegespräches
  - ⇒ Zielgerichtete Gesprächsführung und der höfliche, verbindliche Gesprächsabschluss
  - ⇒ Wie erkenne ich wichtige Kunden und wie schätze ich den Messebesucher richtig ein? Unterschiedliche Bedürfnisse und Kundenpräferenzen erkennen.
  - ⇒ Unternehmens-Teamgeist entwickeln: Gemeinsam sympathisch und überzeugend auftreten und kommunizieren
  - ⇒ Dokumentation und Nachbereitung des Messekontaktes
- Methoden:**
- ⇒ Mithilfe von Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit
  - ⇒ Videoaufzeichnungen und -analysen
- Dauer:** 🕒 1,5 Tage