

Sich selbst aber auch das Unternehmen auf Messen vorzustellen und zu präsentieren ist eine hohe Kunst. Denn es gilt nicht nur, einen guten Messestand zu haben und ständig präsent zu sein sondern auch potentielle Kunden im entscheidenden Augenblick für sich zu gewinnen. Dabei ist es zum Beispiel notwendig, progressive Fragen richtig zu beantworten, schwierige Fragen gekonnt zu meistern und nicht gestellte Fragen zu erkennen. Daher zählen perfekte Messeauftritte zum Erfolgsfaktor jedes Unternehmens.

Ihr Nutzen
Nach dem Seminar sollen die TeilnehmerInnen sich selbst aber auch das Unternehmen gekonnt präsentieren können, Fragen professionell beantworten, ihr persönliches Auftreten verfeinern, potentielle Kunden im richtigen Augenblick ansprechen und den Messestand gekonnt in Szene setzen.

Voraussetzungen

keine

Preis pro Teilnehmer

EUR 700,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

Hinweise

Zu diesem Thema bieten wir Ihnen begleitende Beratungsdienstleistungen an.

Version:

Seminarinhalte

Tag 1

- * Theorieinput: Background Messeauftritt
- Professionelles Auftreten
- Messeknigge
- Kommunikationsebenen
- * Ihre vorhandenen Präsentationen
- USP (unique selling proposition)
- Individuelle Körpersprache
- Individuelles Auftreten
- Kundenbedarf richtig erkennen
- Foliengestaltung
- Flyergestaltung
- Bannergestaltung
- * Der Messestand selbst
- Beleuchtung
- „Einladende“ Tipps und Tricks
- Ein Kundenmagnet
- Technik (Interaktivität mit potentiellen Kunden)

Tag 2

- * Gemeinsame Erarbeitung Ihres Messeauftrittes
- Individuelles Coching
- Arbeit in 2er Teams
- * Fragen und Antworten
- Aktives und richtiges Hinhören
- Fragetechniken
- Antworttechniken
- Kundentypen erkennen und gekonnt ansprechen
- Kunden begeistern statt zu überfordern
- * Finale Checklisten
- Für den Messestand selbst
- Für die Organisation drum herum
- Für sich selbst
- * Abschlussrunde
- Prüfungen
- Letzter Schliff
- Verankerung der Lerninhalte

