

Erfolgreich auf Messen

Zielgruppe:

- 🔗 Vertriebsmitarbeiter
- 🔗 Vertriebsleiter

Die erfolgreiche Durchführung von Messen stellt eine besondere Herausforderung an die Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsleiter dar. Mit großer Investition, hohem logistischen und zeitlichem Aufwand und einer außerordentlichen Belastung der Mitarbeiter gilt es den maximalen Erfolg zu erzielen. Die direkte Vergleichbarkeit zu den Wettbewerbern ist eine weitere Herausforderung.

Dieses Seminar optimiert Ihren Messeerfolg. Es vermittelt die Kenntnisse, um in allen Phasen der Messe kompetent und zielgerichtet zu agieren. Von der Planung über die Kommunikation vor der Messe, die Organisation auf dem Messestand, das Beratungs- / Verkaufsgespräch bis hin zur Nachbetreuung der gewonnenen Leads.

Die Lernziele dieses Seminars:

- 🔗 Sie wissen, auf was es bei der Messevorbereitung ankommt.
- 🔗 Sie erkennen die unterschiedlichen (Kunden)Persönlichkeiten und überzeugen durch zielgruppenspezifische Kommunikation.
- 🔗 Sie lernen, anhand gezielter Fragetechniken den potentiellen Kunden von den Zeitfressern zu unterscheiden.
- 🔗 Sie können Ihre Effizienz durch Zeitmanagement erhöhen.
- 🔗 Sie kennen die Wirkung einer kundenorientierten Messenachbereitung und können diese umsetzen.

Die Seminarstruktur:

- Das Ziel der Messe ist klar?
 - Neukundenakquise oder Bestandskundenpflege?
 - Bekanntheit, Image, Verkaufen?

- Die Messevorbereitung:
 - Der Input an die Marketing-Abteilung
 - Was wird auf der Messe gezeigt?
 - Akquise und Terminvereinbarung
 - Bildung des Messteams und Messeinsatzplanung
 - Aufgaben auf der Messe – Beratung, Verkauf, Wettbewerbsanalyse,...
 - Das Messebriefing
 - Meine persönliche Vorbereitung auf die Messe
 - Wie motiviere ich mich auch noch am 3. Messtag?

- Das Beratungs- / Verkaufsgespräch:
 - Was erwartet der Besucher?
 - Wie bekomme ich den Kunden auf meinen Messestand?
 - Wer ist Kunde, wer Zeitfresser?
 - Welchen Kundentyp habe ich vor mir?
 - Kundengerechte Kommunikation
 - Überzeugen durch Kompetenz
 - Gewinnen durch Freundlichkeit
 - Zeitmanagement auf Messen

- Die Gesprächsnachbereitung:
 - Der Kontaktbogen

- Nach der Messe fängt die Arbeit an:
 - Leadverteilung
 - Kontaktnachbereitung
 - Manöverkritik

Das Seminar gibt Antworten auf folgende Fragen:

- Warum erinnert sich der Besucher an mich?
- Was kann ich tun, um mich positiv vom Wettbewerber abzuheben?
- Wie kann ich meinen Erfolg auf Messen steigern?
- Wie kann ich den Erfolg nach der Messe sichern?

Im Seminar eingesetzte Methoden:

- Wollen – Wissen – Können – Handeln
 - Zu Veränderung motivieren
 - Techniken aufzeigen
 - Umsetzung aus Überzeugung
 - Zielsetzung und Vereinbarung
- Werkzeuge
 - Aha-Szenarien
 - Rollenspiele
 - Einzel- und Gruppenarbeiten
 - Selbstreflexion
 - Feedback-Runden

Seminardauer:

1 Tag

Die konkreten Inhalte des Seminars sowie die Dauer und der Umfang werden im Vorfeld auf die jeweilige Zielgruppe mit Ihnen abgestimmt. Ggf. empfiehlt es sich bei einer reinen Verkäufergruppe den Punkt „Messevorbereitung“ auf die Terminvereinbarung und die persönliche Motivation zu reduzieren.

Zur Transfersicherung empfiehlt sich eine Beobachtung / Coaching direkt auf der Messe.

Dieses Seminar ist als offenes Seminar durchführbar. Gerne stimme ich mit Ihnen die Inhalte und die Struktur für ein Firmenseminar ab.