

## Messen erfolgreich planen

### Zielgruppe:

- Marketingmitarbeiter
- Marketingleiter
- 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 das vorhandene Budget optimal zur Zielerreichung einzusetzen.

### Die Lernziele dieses Seminars:

- Sie können messeziele klar definieren
- Sie kennen die Besonderheiten bei der Standortwahl
- Sie wissen auf was es bei der Standkonzeption ankommt
- Sie wissen, auf was es bei der Messenvorbereitung ankommt.
- Sie kennen die Möglichkeiten zur Besucheraktivierung auf der Messe
- Sie bekommen Anregungen für spezielle Messe-Events

## Die Seminarstruktur:

- Das Ziel der Messe ist klar?
  - Neukundenakquise oder Bestandskundenpflege?
  - Bekanntheit, Image, Verkaufen?
  
- Die Messevorbereitung:
  - Die Kommunikation zwischen Marketing und Vertrieb
  - Welches Motto wird auf der Messe gezeigt?
  - Wird der Kundennutzen vermittelt?
  - Besucherakquise und Terminvereinbarung
  - Bildung des Messteams und Messeinsatzplanung
  - Das Messebriefing
  
- Der Messestand
  - Was gilt es bei der Standortwahl zu beachten?
  - Kriterien für eine optimale Standkonzeption?
  - Die Zielgruppe als Entwickler Ihres Standkonzepts
  - Häufige Fehler bei Messeständen
  
- Wie bekomme ich die Besucher auf meinen Stand?
  - Kundennutzen bringt Kunden
  - Kriterien für einen guten Messetrailer
  - Messe-Events – wie hebe ich mich von der großen Masse ab?
  - Umsetzung des CD im Messeauftritt
  
- Werbematerialien auf Messen
  - Sinn und Nutzen von Give-Aways
  - Plakate, Prospekte & Co. sinnvoll eingesetzt
  
- Nach der Messe ist vor der Messe
  - Methoden und Instrumente für eine effektive Messenachbereitung

Das Seminar gibt Antworten auf folgende Fragen:

- ⑦ Welches Ziel möchte ich mit der Messe erreichen?
- ⑦ Was will ich transportieren?
- ⑦ Wie findet mich der Besucher?
- ⑦ Warum kommt er auf meinen Stand?
- ⑦ Warum erinnert sich der Kunde nach der Messe an mein Unternehmen?
- ⑦ Wie kann ich den Erfolg nach der Messe durch Kommunikationsmaßnahmen sichern?

Im Seminar eingesetzte Methoden:

- ⑦ Wollen – Wissen – Können – Handeln
  - Zu Veränderung motivieren
  - Techniken aufzeigen
  - Umsetzung aus Überzeugung
  - Zielsetzung und Vereinbarung
- ⑦ Werkzeuge
  - Aha-Szenarien
  - Lehrvortrag
  - 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.

Zur Transfersicherung empfiehlt sich eine Beobachtung 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.