

Messtraining/Messecoaching Messegespräche situativ und erfolgreich führen

- Das Messteam, das den Besucher mit einer typgerechten, lebendigen, authentischen Kommunikation überzeugt
- Das Messteam, das Beziehungen zum Besucher aufbaut und vertieft
- Das Messteam, das den Besucher versteht, um verstanden zu werden

Das Messteam, das den Besucher öffnet und begeistert!

Messen bieten Ausstellern eine optimale Plattform, um schnell Beziehung zu den unterschiedlichsten Besuchern aufzubauen

Der Aufgabenbereich des Messeteams hat sich verändert. Informationen über Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren reicht nicht mehr aus. Es ist auch wichtig eine wirksame Beziehung zu den Besuchern aufzubauen.

Das Messeteam ist kein reiner Informationskanal, es ist gefordert, dynamisch, authentisch und typgerecht mit dem Besucher zu interagieren, ganz nach dem Prinzip: „**Den Besucher zuerst verstehen, um dann verstanden zu werden**“! Dies ist die Basis, ihn zu überzeugen und zu gewinnen!

Durch die gezielte besucherorientierte und typgerechte Kommunikation werden die passenden Emotionen erzeugt, die den Besucher öffnen!

Im Messetraining/Messecoaching „Messegespräche situativ und erfolgreich führen“ werden wirksame Techniken und Methoden vermittelt, um zum Besucher schnell eine positive Beziehungsebene herzustellen. Den Teilnehmern vermittelt das Messetraining, wie sie beim Besucher schnell die grundlegenden Kommunikationsfilter, Wahrnehmungsinterpretationen erkennen, um ihn dann mit einer authentischen, lebendigen, besucherorientierten Kommunikations- und Verhaltenskompetenz zu öffnen und wirksam zu durchdringen. Auf diese Weise generiert das Messeteam eine angenehme Gesprächsatmosphäre, in der es dem Besucher leichtfällt, mit dem Aussteller gemeinsam die Zukunft gestalten zu wollen. Darüber hinaus lernen die Teilnehmer die Dos & Don'ts auf Messen kennen.





Inhalte

Messegespräche situativ und erfolgreich führen

▶ Messekommunikation als Spiegelbild der Unternehmensidentität

Die Messe und der Messestand als Bühne, das Messteam im Fokus der Besucher. Das lebendige Messteam, das die Besucher anzieht.

▶ Die professionelle Einstellung/Haltung für die offene, authentische und freundliche Interaktion mit den unterschiedlichsten Besuchertypen

Jedes Messteammitglied ist gefordert, durch sein Verhalten/Haltung, seine Wirkung, eine positive Atmosphäre auf dem Messestand zu erschaffen.

Man kann nicht nicht wirken: Messestand und Exponate tragen zu einer guten Atmosphäre bei, doch der entscheidende und wirksamste Faktor ist die Kommunikations- und Verhaltenskompetenz des Messteams.

Die Teilnehmer lernen, welche Rollen sie bei einem Messeauftritt haben, welche Einstellung sie brauchen, um positiv anziehend zu wirken.

▶ Die richtige Distanz zum Besucher

Ein erfolgreiches Messegespräch ist nur möglich, wenn die besucherspezifische Distanzzone eingehalten wird.

▶ Vertrauensvolle Beziehung zum Besucher aufbauen

Besucher sind dann offen für Informationen, wenn sie Vertrauen haben, das heißt eine vertrauensvolle Beziehung hergestellt ist. **Erst Beziehung aufbauen, dann erfolgt die Bindung automatisch!**

Die Teilnehmer erlernen hier Techniken, wie sie zu jedem Besuchertyp eine vertrauensvolle Beziehung herstellen können – denn das Einzige, was nicht kopierbar ist, sind die Beziehungen!

▶ Den Besucher authentisch durch Körpersprache berühren

Mimik, Gestik und Stimme sind wichtige Faktoren im Dialog mit dem Besucher, um ihn positiv zu emotionalisieren.

Die Teilnehmer erfahren, wie sie Körpersprache authentisch einsetzen können.



- ▶ Das strukturierte und besucherorientierte Messegespräch (Messegespräche besucherorientiert, lebendig und wirkungsvoll gestalten)

Den Besucher verstehen, um dann verstanden zu werden, ist der Kern, die Grundlage eines erfolgreichen Messegesprächs

1. Professionelle Kontaktaufnahme (Ansprache) zum Besucher

- Nonverbaler Kontakt: Vertrauen aufbauen durch aufmerksame und freundliche Zuwendung zum Besucher
- Verbaler Kontakt (situative Ansprache): Den Besucher kompetent und sicher ansprechen
- Die Gesprächseröffnung sicher gestalten: Wie beginne ich das Gespräch? Wie und wann stelle ich mich vor und leite zur Analysephase über?
- Vorstellungsrahmen: Einen sicheren Vorstellungsrahmen initiieren, um den Besuchertyp mit seinen Wahrnehmungs- und Kommunikationsfiltern zu erkennen

2. Qualifizierung des Besuchers: Messespezifische und zielorientierte Bedarfsanalyse

Analyse: Nur wer die Wünsche, Erwartungen, den Bedarf und die Wahrnehmungsfilter des Besuchers kennt, ist in der Lage mit ihm zielgerichtet und erfolgreich zu interagieren.

Besucherfilterung: Mit den richtigen Fragen die Situation, Applikationsanforderungen und den Gesamtbedarf des Besuchers erkennen: Die Fragen dienen auch dazu, den Besucher in seinem Anliegen zu verstehen. Sie dienen dabei nicht nur der Informationsgewinnung, sondern sollen auch den Aufmerksamkeitsfokus des Besuchers zielgerichtet lenken: „Wer fragt, der führt - und lenkt gezielt die Aufmerksamkeit“

Sollte sich im Gespräch herausstellen, dass der Besucher nicht die passenden Applikationen und das Potenzial hat, ist es wichtig, das Messegespräch freundlich und kompetent zu beenden, so dass auch dieser Besucher den Messestand mit einem angenehmen Gefühl verlässt.



3. Die gelungene Interaktion zwischen Besucher, Messteam und digitalen Medien

Besucher zu begeistern heißt typgerecht zu präsentieren. Das Messteam muss wissen, wie es die Produktinformationen besucherorientiert präsentiert.

Die Teilnehmer lernen, wie sie die Messebotschaften, Produkt- und Dienstleistungsnutzen in einer besucherorientierten, typgerechten Kommunikation/Präsentation umsetzen können.

4. Gesprächszusammenfassung: Mit dem potenziellen Besucher verbindliche Vereinbarungen im Nachgang zur Messe zu treffen, sollte das Ziel eines jeden Messegesprächs sein. Der nächste Schritt lautet: „Von der Besucherbeziehung zur Kundengewinnung“

Ziel ist es, ein gemeinsames verbindliches Agreement mit dem Besucher zu treffen.

5. Gesprächsdokumentation, zielführendes Berichtswesen für eine wirksame Messenachbearbeitung

Reflexion des Gesprächs, Gesprächsergebnisse für eine wirksame Messenachbearbeitung dokumentieren. Zu einem erfolgreichen Messegespräch gehört auch die schriftliche und präzise Fixierung der Gesprächsinhalte. Nur so können andere Abteilungen und Kollegen die weiteren Schritte ohne unnötigen Aufwand einleiten. Das Messegespräch wird nur dann auch zum Erfolg, wenn eine schnelle und qualifizierte Nachbearbeitung erfolgt.

► **Messefit: Dos & Don'ts, Verhaltensregeln (Verhaltenskodex) für das kompetent auftretende Messteam**

Der Erfolg des Messeauftritts wird sehr stark durch das Verhalten des Messteams geprägt: Welchen Eindruck hat der Besucher von außen? Fühlt er sich durch die Verhaltensweisen des Messteams eingeladen den Messestand zu betreten? Wie und wo halte ich mich als Mitarbeiter auf dem Stand auf? Wie vermeide ich negative Verhaltensweisen (z.B. die oft gesehene „Grüppchenbildung“, „Wächter-Verhalten“ etc.) und kann trotzdem den Besucher wahrnehmen und wohlgeformt zum richtigen Zeitpunkt kontaktieren? Wie sollte der Besucher betreut werden? Wann sollte er unter den aktuellen Bedingungen bewirtet werden? Wie leite ich weiter und wie verhalte ich mich bei Fragen, die ich nicht beantworten kann? Wie verabschiedet man adäquat sowohl potenzielle als auch nicht potenzielle Kunden?

▶ **Praxisübungen**

Von der Wissenskompetenz zur situativen Verhaltenskompetenz

Das Wissen in praxisorientierten Messeszenarien üben, integrieren und reflektieren: Die Teilnehmer spielen verschiedene Situationen des alltäglichen Messegeschehens (Messegespräche) durch und integrieren das neuerlernte Wissen in ihr Verhaltensrepertoire, um es dann in der Praxis authentisch zu leben.

▶ **Teambildung: Das motivierte Messeteam**

Agreement des Einzelnen und des Messeteams: Sowohl jeder einzelne Mitarbeiter als auch das Messeteam als gesamtes entwickeln motivierende Vereinbarungen und formulieren positive Einstellungen (Sichtweisen), mit denen sie die Messe gestalten möchten.





Nutzen

Mit Hilfe dieses Messetrainings/Messecoaching „**Messegespräche situativ und erfolgreich führen**“ versteht es das Messteam unterschiedlichste Besuchertypen sicher zu kontaktieren und mit ihnen situativ zu interagieren. Das Messetraining gibt den Teilnehmern darüber hinaus eine höhere Sicherheit im Umgang mit der aktuellen Messesituation. Sie lernen die Besucher besser zu verstehen, um dann ihre Kommunikation anzupassen. Dies garantiert ihnen, vom Besucher verstanden zu werden. Mit der höheren Qualität der Messegespräche wird eine tiefere Vertrauensebene zum Besucher aufgebaut. Das ist die Grundlage, um bei passenden Applikationen und Bedarf verbindliche Folgeaktivitäten zu vereinbaren. Die Teilnehmer werden durch das Messetraining Gespräche souveräner und mit Freude führen, mit dem Ziel bei Bedarf verbindliche Folgevereinbarungen mit dem Besucher zu vereinbaren!

Gerne unterbreiten wir Ihnen auch ein Angebot (Konzept) für Ihr firmenspezifisches Messetraining.

Das offene **Messetraining/Messecoaching „Messegespräche situativ und erfolgreich führen“** findet auf Anfrage von 9.00 Uhr – 17.00 Uhr im Hotel Nassau-Oranien, 65589 Hadamar statt.

Im Trainingspreis von 440,- € zzgl. MwSt. (pro Person) sind enthalten:

- Honorar, Organisations- und Nebenkosten,
- Getränke und Gebäck in den Kaffeepausen,
- Mittagsmenü oder -buffet,
- Trainingsunterlagen sowie
- ein Teilnehmerzertifikat.

KreuzerTraining

TRAINING | COACHING | BERATUNG

Am Schulberg 9
65606 Villmar
Telefon 06474 8813 58
info@kreuzer-training.de
www.kreuzer-training.de
www.messeauftrittsberatung.de



Anmeldung zum Messetrainings/Messecoaching „Messeggespräche situativ und erfolgreich führen“ via E-Mail an: info@kreuzer-training.de

KreuzerTraining

TERMIN	UHRZEITEN	TRAININGSORT
Auf Anfrage	9.00 Uhr – 17.00 Uhr	Hotel Nassau-Oranien Am Elbbachufer 12 65589 Hadamar www.nassau-oranien.de
KOSTEN	TRAINER	
€ 440,00 zzgl. Mwst./pro Person	Rüdiger Kreuzer	

FIRMENANSCHRIFT

Firma

Straße

PLZ / Ort

Ansprechpartner / Position

Telefon / Telefax

E-Mail

(ggf.) Bestellnummer

TEILNEHMER Frau Herr

Vorname / Name

Position

Telefon

E-Mail

Datum | Unterschrift | Firmenstempel

RECHNUNGSANSCHRIFT (falls abweichend)

Firma

Zusatz

Straße

PLZ / Ort

(ggf.) E-Mail für Rechnungsversand

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Nach schriftlicher Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Anmeldebestätigung und die Rechnung für das Training. Die Rechnung ist bis spätestens 8 Tage vor Trainingsbeginn ohne Abzüge zu begleichen, bei kurzfristigen Anmeldungen sofort nach Rechnungserhalt. Im Trainingspreis sind Honorar, Organisations- und Nebenkosten, Getränke, Gebäck in den Kaffeepausen, Mittagsmenü oder -buffet, Trainingsunterlagen sowie ein Teilnehmerzertifikat enthalten.

Die Organisation der Reise obliegt dem Teilnehmer. Ebenso trägt dieser alle anfallenden Kosten für die Übernachtung(en).

Der Teilnehmer verpflichtet sich mit der Anmeldung zur Teilnahme am gesamten Training. Wir erstatten keine Kosten bei späterer Anreise oder vorzeitiger Abreise.

Sollte die angemeldete Person nicht am Training teilnehmen können, hat sie die Möglichkeit bis spätestens 48 Stunden vor Trainingsbeginn einen Ersatzteilnehmer zu benennen (dieser sollte die Voraussetzungen zur Teilnahme erfüllen). Hierfür ist eine verbindliche schriftliche Anmeldung des Ersatzteilnehmers erforderlich. Zusätzliche Kosten entstehen nicht.

Sollte der Teilnehmer das Training stornieren, entstehen folgende Kosten für ihn:

- 50,00 € zzgl. Mwst. Bearbeitungsgebühr bis 29 Tage vor Trainingsbeginn

- 50% der Teilnahmegebühr ab 28 bis 15 Tage vor Trainingsbeginn

- Volle Teilnahmegebühr ab 14 Tage vor Trainingsbeginn - auch bei Nichterscheinen

Maßgeblich für den Zeitpunkt ist der Zugang der Stornierung per E-Mail bei KreuzerTraining.

Sollte KreuzerTraining aufgrund zu geringer Teilnehmerzahlen (bis spätestens 8 Tage vor Trainingsbeginn) oder aus sonstigen wichtigen, von KreuzerTraining nicht zu vertretenden Gründen (Erkrankung des Trainers, höhere Gewalt etc.) absagen müssen, wird die bezahlte Teilnahmegebühr unverzüglich erstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind ausgeschlossen.