

Eintägiges **Sales-Messtraining**

Das dynamische, lebendige Messteam

- Make the Visitor wow
- Das besucherorientierte, zielorientierte und emotionsbasierte Messegespräch
- Das Messteam, das den Unterschied macht!

Das Messtraining, das Ihren Messeauftritt zum ERFOLG macht!

Sales-Messtraining

Das dynamische, lebendige Messteam

Die Messebeteiligung ist eines der effektivsten Marketing- und Verkaufsinstrumente für Unternehmen!

Zum Erfolg wird die Messebeteiligung dann, wenn alle Erfolgsfaktoren konsequent genutzt werden. Ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor ist das Verhalten des Messteams dem Besucher gegenüber. Das heißt, wie motiviert und engagiert interagiert jeder einzelne des Messteams mit den Besuchern? Kennt er die erfolgsfördernden Dos and Don'ts im Umgang mit Messebesuchern? Führt er ein strukturiertes und zielorientiertes Messegespräch – angefangen bei der zeitnahen kompetenten Kontaktaufnahme zum Besucher, über die Qualifizierung (Bedarfsermittlung), einer besucherorientierten Präsentation, die überzeugt und begeistert, bis hin zur Folgevereinbarung am Gesprächsende, die weitere wirksame Aktivitäten mit dem Besucher festlegt? Wenn das Messteam so auf dem Messestand agiert und dabei die Emotionen des Besuchers aktiviert, dann lässt sich der Messeerfolg kaum vermeiden!

Emotionen sind ein bedeutender Faktor bei der Entscheidungsfindung. Jeder, dem die Verkaufspsychologie bekannt ist, weiß das. Hier heißt es:

„Menschen argumentieren rational, entscheiden jedoch emotional.“

In diesem Sales-Messtraining werden wirksame Techniken und Methoden vermittelt. Sie ermöglichen jedem Messteammitglied, zuerst bei sich die passenden Emotionen zu aktivieren, um sie dann mit einer authentischen Kommunikations- und Verhaltenskompetenz auf die Besucher zu übertragen. So verlassen Besucher den Messestand begeistert, mit einem positiven Gefühl und in der freudigen Erwartung mit dem ausstellenden Unternehmen partnerschaftlich zusammenzuarbeiten.





Trainingsinhalte

- ▶ **Messekommunikation als Spiegelbild der Unternehmensidentität**
Die Messe und der Messestand als Bühne, das Messteam im Fokus.

- ▶ **Die richtige Distanz zum Besucher**
Ein erfolgreiches Messegespräch ist nur möglich, wenn die besucherspezifische Distanzzone eingehalten wird!

- ▶ **Der Wille zum Erfolg: Das erfolgreiche Messteam, in dem jeder seine Rolle aktiv lebt**
Besucher und Unternehmen zu Gewinnern machen: Vermittelt das Messteam dem potenziellen Besucher das Gefühl hier einen Partner zu finden, der ihm einen hohen Nutzen bietet, dann wird dieser Messebesuch für alle zum Erfolg.

- ▶ **Den Besucher mit Stimme und Körpersprache emotionalisieren**
Mimik, Gestik und Stimme sind wichtige Faktoren im Dialog mit dem Besucher, um ihn positiv zu emotionalisieren.

- ▶ **Das strukturierte und zielorientierte Messegespräch (Messengespräche besucher-/kundenorientiert gestalten)**
 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 zu erkennen



2. Qualifizierung des Besuchers: Messespezifische und zielorientierte Bedarfsanalyse

Analyse: Nur wer die Wünsche und den Bedarf des Besuchers kennt, ist in der Lage, mit ihm zielgerichtet, d.h. besucherorientiert, zu interagieren.

Besucherfilterung: Sollte es sich 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. Besucherorientierte und emotionsbasierte Präsentation

Mit den Schlüsselworten des Besuchers und emotionaler Rhetorik seinen Nutzen bedarfsgerecht präsentieren.

Im Format eines Elevator Pitch den Besucher begeistern und überzeugen.

4. Gesprächszusammenfassung: Mit dem Besucher wichtige Vereinbarungen im Nachgang zur Messe treffen

Ein gemeinsames Agreement mit dem Besucher treffen, das seine Erwartungen übertrifft und ihn positiv emotionalisiert.

5. Gesprächsdokumentation (zielführendes Berichtswesen)

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.

► Messezeit effizient nutzen

Bei einer geringen Besucherfrequenz die Besucher außerhalb des Messestands erfolgreich ansprechen.



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

Der Erfolg des Messeauftritts wird sehr stark durch das Verhalten des Standpersonals geprägt: Welchen Eindruck hat der Besucher von außen? Fühlt er sich durch die Verhaltensweisen des Messteams eingeladen, den Messestand zu betreten oder eher das Gegenteil?

Wie und wo halte ich mich als Mitarbeiter auf dem Stand auf, um nicht wie ein „Wächter“ zu wirken, jedoch den Besucher wahrzunehmen und wohlgeformt zum richtigen Zeitpunkt zu kontaktieren? Wie sollte der Besucher betreut werden, wann sollte er wie bewirtet werden? Wie leite ich weiter und wie verhalte ich mich bei Fragen, die ich nicht beantworten kann? Wie verabschiedet man sowohl potenzielle als auch nicht potenzielle Kunden?

▶ **Wirksame Messenachbearbeitung**

Verkaufsorientierte Aktivitäten wurden auf den Gesprächsnotizen notiert. Jetzt heißt es die Früchte aus der Arbeit zu ernten. Das bedeutet, den begonnenen Verkaufsprozess weiter zu vertiefen und die Chance zu nutzen, weitere Verkaufsprozesse zu initiieren.

▶ **Praxisübungen (Von der Wissenskompetenz zur situativen Verhaltenskompetenz)**

Das Wissen in praxisorientierten Kunden- bzw. Messeszenarien üben, integrieren und reflektieren: Die Teilnehmer spielen verschiedene Situationen des alltäglichen Verkaufs- und Messegeschehens durch und integrieren das neuerlernte Wissen in ihr Verhaltensrepertoire.



Nutzen

Mit Hilfe dieses Sales-Messtrainings verstehen es die Mitarbeiter des Messteams, sich nicht nur kompetent, professionell und wirksam den Besuchern gegenüber zu verhalten. Sie sind auch in der Lage, die Besucher zu begeistern, indem sie selbst mit der richtigen Einstellung, einer strukturierten Gesprächsführung und angemessenen Emotionen erfolgsorientiert agieren. Sie rufen bei Besuchern die passenden Emotionen hervor und vereinbaren bei Bedarf gemeinsam ziieldienliche verkaufsorientierte Folgeaktivitäten für die wirksame Messenachbearbeitung – ein weiterer bedeutender Faktor zum Messeerfolg!

Gerne unterbreiten wir Ihnen auch ein Angebot (Konzept) für Ihr firmenspezifisches Inhouse-Sales-Messtraining.

Das **offene Sales-Messtraining „Das dynamische, lebendige Messteam“** findet am **Donnerstag, 26. September 2019** von 9.00 Uhr – 17.00 Uhr im Hotel Nassau-Oranien, 65589 Hadamar statt.

Im Trainingspreis von 395,- € 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



Mitglied im





Anmeldung zum Sales-Messtraining „Das dynamische, lebendige Messteam“

via E-Mail an: info@kreuzer-training.de

KreuzerTraining

TERMIN	UHRZEITEN	TRAININGSORT
Donnerstag, 26.09.2019	9.00 Uhr – 17.00 Uhr	Hotel Nassau-Oranien Am Elbbachufer 12 65589 Hadamar www.nassau-oranien.de
KOSTEN		TRAINER
€ 395,00 zzgl. Mwst./pro Person		Rüdiger Kreuzer
FIRMENANSCHRIFT		RECHNUNGSANSCHRIFT (falls abweichend)
..... Firma	 Firma
..... Straße	 Zusatz
..... PLZ / Ort	 Straße
..... Ansprechpartner / Position	 PLZ / Ort
..... Telefon / Telefax	 (ggf.) E-Mail für Rechnungsversand
..... E-Mail		
..... (ggf.) Bestellnummer		

TEILNEHMER Frau Herr

.....
Vorname / Name

.....
Position

.....
Telefon

.....
E-Mail

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 ihm folgende Kosten zzgl. Mwst.:

- 50% der Teilnahmegebühr bei Stornierung ab dem 11.09.2019
 - Volle Teilnahmegebühr ab dem 18.09.2019 und 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.

.....
Datum | Unterschrift | Firmenstempel

Wir möchten Sie gerne auch weiterhin up-to-date halten. Mit der Bekanntgabe Ihrer E-Mail-Adresse und Telefonnummer erklären Sie sich damit einverstanden, dass KreuzerTraining Sie gelegentlich über Angebote oder neue Themen informiert. Streichen Sie bitte entsprechende Satzteile, sollten Sie Ihre Einwilligung nicht auf diesem Wege geben wollen. Grundsätzlich haben Sie jederzeit das Recht, Ihre Einwilligung zu widerrufen. Hierzu genügt eine E-Mail an info@kreuzer-training.de.

Ihre oben bekanntgegebenen Daten werden für die Vertragserfüllung und Seminarabwicklung verarbeitet und zur Kontaktaufnahme genutzt. [Unsere Hinweise zum Datenschutz gem. DSGVO lesen Sie bitte unter \[www.kreuzer-training.de/datenschutz.html\]\(http://www.kreuzer-training.de/datenschutz.html\).](#)