

Seminar: Messetraining

Erfolge auf Fachausstellungen realisieren

Buchungscode
MV107

Messebeteiligungen sind aufwändig und kostspielig. Neben einer gründlichen und professionellen Messeplanung werden vor allem das Training und die Motivation der Standbesetzung für den Messeerfolg immer ausschlaggebender.

Ziele / Nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie Tipps zur offensiven Kundenansprache auf der Messe und lernen ganz konkret in einzelnen Übungen, wie Sie Ihren Messeauftritt noch professioneller, effektiver und nachhaltiger gestalten können. Das Messetraining befähigt Sie,

- sich realistische Ziele zu setzen und geeignete Fachausstellungen auszuwählen
- Fachbesuchern professionell und mit aktiver Kundenansprache ergebnisorientiert zu begegnen und neue Kunden zu gewinnen
- Ergebnisse zu erzielen, zu dokumentieren und auszuwerten
- Anschlussmöglichkeiten für nachhaltige Geschäfte durchzuführen

Termine

Momentan sind keine Seminare vorhanden. Gern vereinbaren wir individuelle Termine.

* Alle Preise zzgl. USt.

» *Kein passender Termin dabei?*

Inhalte des Seminars Messetraining

Messeziele definieren und umsetzen

Richtig planen: Die Messenvorbereitung und -planung inkl. Bedarfsanalyse und Besucherqualifizierung

Den Auftritt effektiv gestalten: Der Messestand und die Standorganisation

Welche Anforderungen an die Standmitarbeiter gestellt werden müssen

Wie das richtige Stand(es)-Bewusstsein zum Erfolg beiträgt

Wie ich und andere Mitarbeiter dem Messestress begegnen: Instrumente der Selbst- und Teammotivation auf der Messe

Die Perspektive wechseln: Ihr Messeauftritt aus Sicht des Messebesuchers

Kunden und Interessenten aktiv ansprechen, Geschäftsbeziehungen aufbauen

Wie ich mich optimal verhalte: Über einen professionellen Umgang mit Messebesuchern

Wie ich ein Messegespräch zielorientiert und strukturiert führe

Den Erfolg messen: Messenachbereitung inkl. Nachmessetermine

Weitere Seminarinformationen

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Marketing und Service, technisches Personal und Mitarbeiter auf dem Messestand

Methodik

Einführung in die einzelnen Thematiken durch Vortrag, praktische Übungen und Anwendung, Rollenübungen und Gruppenarbeit, moderierter und im Dialog geführter Erfahrungsaustausch, Einbindung Ihrer Wünsche und Problemstellungen in das Seminar durch schriftliche Vorabbefragung

Abschluss

Teilnahme-Zertifikat der mtec-akademie an der PFH Private Hochschule Göttingen

Trainerin

» [Dr. Birgit Wedhorn](#)

Seminarzeiten

9:00 – ca. 17:00 Uhr

Teilnehmerzahl

max. 12

Teilnahmegebühr

450 € zzgl. USt.

Dauer

1 Tag

Inklusivleistungen

Schulungsordner mit umfangreichen Seminarunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen, Teilnahme-Zertifikat inkl. Dokumentation der Seminarinhalte

Termine

Momentan sind keine Seminare vorhanden. Gern vereinbaren wir individuelle Termine.

* Alle Preise zzgl. USt.

» *Kein passender Termin dabei?*



Wissenswertes zum Thema Vertrieb

- › Hat der klassische Verkäufer ausgedient?



Weitere Seminarempfehlungen zu Messtraining

- › Neukundengewinnung mit systematischer Akquise
- › Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
- › Zeitmanagement – Methoden für effiziente Selbstorganisation
- › Business Small Talk und Networking
- › Veranstaltungsmanagement