



## Messtraining:

### Machen Sie aus Messekontakten Aufträge!

Messen kosten Geld. Nutzen Sie Ihre großartige Chance: Denn Messe bedeutet 'Markt pur', ein Ort der Begegnung. Selten treffen eine so hohe Anzahl von Kunden und potentiellen Interessenten so konzentriert aufeinander.

Überzeugen Sie durch Ihren Auftritt und machen Sie aus Ihren Messekontakten Aufträge. Die Zauberworte hierfür heißen: aktiv, positiv, engagiert und mit viel Teamgeist. Motivierte Mitarbeiter sind der Garant für Ihren Messeerfolg. Sie sind das Aushängeschild Ihres Unternehmens.

Lernen Sie in diesem Seminar Kunden und Interessenten professionell anzusprechen, perfekt zu betreuen und für die Zukunft als neuen Geschäftspartner zu gewinnen.

## Inhalte:

- Messeziele festlegen und bewusst umsetzen
- Das leistungsstarke Messteam – Das Aushängeschild für Ihr Unternehmen
- Das Auftreten und die Präsenz: Körpersprache und Kleidung auf dem Messestand
- Wie spreche ich Besucher gezielt und sympathisch an?
- Qualifizieren Sie Ihren Besucher durch Ihre vertriebsorientierte Kommunikation
- Wecken Sie das Interesse bei potentiellen Kunden: Die kundenorientierte und verkaufsaktive Präsentation Ihrer Produkte und Dienstleistungen
- Vereinbaren Sie verbindliche Schritte nach der Messe
- Die perfekte Dokumentation des Messekontaktes
- Der zielführende Abschluss eines Messetages
- Der Verkauf nach der Messe: Die professionelle Messenachbearbeitung

**Zielgruppe:** Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, deren Aufgabe es ist, dass die Messe für ihr Unternehmen ein „voller“ Erfolg ist.

**Methodik:** Trainerinput mit vielen Praxisbeispielen, Analyse und Übungen von Praxissituationen, Kommunikationsübungen, Feedbackrunden und Problemlösungshilfen, hoher Praxistransfer für Ihren Messeauftritt



**Seminarzeiten:** 1-Tages-Seminar  
Schulungstag von 10.00 Uhr bis 18.00 Uhr

|                        |           |            |            |
|------------------------|-----------|------------|------------|
| <b>Seminartermine:</b> | Hamburg   | 20.09.2011 | 11.05.2012 |
|                        | Köln      | 04.07.2011 | 16.03.2012 |
|                        | Berlin    | 22.11.2011 | 20.06.2012 |
|                        | Stuttgart | 09.06.2011 | 25.01.2012 |

**Seminarpreis:** pro Person 420,– € zzgl. MwSt einschließlich:

- Umfangreiche Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Tagen in ausgewählten Hotels
- Mittagessen vom täglich wechselnden Lunchbuffet oder 3-Gang-Menü
- Kaffeepausen vormittags und nachmittags:  
Kaffee / Tee, saisonaler Obstkorb und Backspezialitäten
- Tagungsgetränke unbegrenzt

**Inhouse Seminar:** Mehr und mehr gewinnen Inhouse Schulungen aufgrund ihrer zahlreichen Vorteile an Bedeutung. Unser Tagessatz beträgt 1.000 € - 1.200 € zzgl. MwSt. einschließlich:

- Detaillierte Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Reisekosten und Spesen des Trainers
- Teilnehmerzahl bis 10 Personen

**Haben Sie Fragen? Bitte sprechen Sie uns an.**

Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Tel. +49 7141 91132 -01  
Mail [info@modul-training.de](mailto:info@modul-training.de)