

Aktiver Messeauftritt

und Lead-Generierung für Aussteller, Verkäufer und Messebetreuer



- ✓ **Wie sprechen Sie Ihre Besucher erfolgreich an?**
- ✓ **Wie evaluieren Sie schnell und treffsicher Ihre Kontakte?**
- ✓ **Wie präsentieren Sie wirkungsvoll Ihre Produkte?**

Zielsetzung:

Messen und Ausstellungen kosten viel Geld und trotzdem werden die Kontaktpotentiale oft nur mangelhaft abgeschöpft und ausgewertet.

Am Ende des Kurses sind die Teilnehmer mit den Methoden der aktiven und passiven Kontaktgenerierung und Qualifizierung, den dazu notwendigen Fragetechniken und den daraus resultierenden Aktionen vertraut.

Themen:

- **Die Messe-Ziele und Aussagen**
- **Die Messe-Vorbereitung**
- **Auftreten und Wirkung**
- **Methoden zur Lead Generation**
- **Die aktive Kundenansprache**
- **Informative Fragetechniken**
- **ILQ - Immediate Lead Qualification**
- **Das zielorientierte Messegespräch**
- **Produktpräsentation und Showtime**
- **Motivation und Erfolgskontrolle**
- **Was Visitenkarten alles aussagen**
- **Das After-Fair-Processing**



Zielgruppe:

Dieser Kurs wendet sich an alle Personen, die an der Gestaltung und Durchführung von Messen und Ausstellungen beteiligt sind, die mit ihrem Auftreten und ihrer Wirkung das Unternehmen repräsentieren und die Messeziele effizient realisieren sollen.



Aktiver Messeauftritt

und Lead-Generierung für Aussteller, Verkäufer und Messebetreuer

Voraussetzungen

Für diesen Kurs sind keine besonderen Voraussetzungen notwendig.

Schwerpunkte

Die Schwerpunkte dieses Kurses liegen in der Kundenansprache, der Lead-Gestaltung und -Auswertung und der Produktpräsentation im Rahmen einer Messe. Viele nützliche Tricks und Tips rund um das Messegeschehen ergänzen diesen Kurs zu einem notwendigen Muß für alle Messe-Aktivisten.

Variationen

Der Inhalt dieses Kurses kann in Form eines Coaching-Programms erweitert werden, in dessen Verlauf die Durchführung einer realen Messe und die Betreuung und Weiterbildung der Messe-Mitarbeiter vorgenommen werden.

Seminartyp

Intensiv-Training nach dem Prinzip des "Accelerated Learning". Dabei werden alle Teilnehmer in das Training eingebunden und eine passive Zuhörerrolle vermieden.

Unterlagen

Die Kursunterlagen, bestehend aus einem ca. 80-seitigen Arbeitshandbuch mit praxisgerechten Form- und Arbeitsblättern sowie ausgefeilten Test- und Übungsbögen, sind ein wichtiger Bestandteil des Kurses. Sie werden während des Kurses an die Teilnehmer ausgegeben, können aber auch vorab gegen eine Schutzgebühr erworben werden, die auf den Kurspreis angerechnet werden kann.

Locations

Als Trainingsorte für firmenspezifische On-Site Trainings kommen sowohl entsprechend ausgerüstete Konferenz-, Präsentations-, Trainings- oder andere Räume in Ihrem Unternehmen, als auch Trainingslokalitäten bei uns oder einem unserer Seminarhotels in Frage.

Incentives

Incentive-Trainings vereinen das Besondere mit dem Nützlichen. Sie motivieren in besonderem Maße und schaffen Wissen und Anreize für Ihre zukünftigen Erfolge.

Im Rahmen von Incentive-Trainings empfehlen wir als Location ein gut gelegenes Wellness-Hotel mit Trainingseinrichtungen und ggf. einem zusätzlichen Angebot an Outdoor-Aktivitäten. Wir beraten Sie gerne und organisieren für Sie auch entsprechende Incentive-Trainings im gesamten Bundesgebiet!

Durchführung

Kursdauer mit Übungen: **1½ Tage** oder **1 Langtag** (auf Wunsch auch am Wochenende)
Teilnehmerzahl: **max. 12 Teilnehmer**
Investition: **ab 248 € / Teilnehmer** (abhängig von der Gruppengröße)

Unsere Angebote richten sich ausschließlich an gewerbliche Kunden. Alle genannten Preise verstehen sich daher zzgl. der gesetzlichen MWSt, sowie ggf. anfallender Reise- oder Tagungskosten. Die Preisangaben stellen lediglich eine Orientierung der benötigten Investitionsgröße dar und ersetzen keinesfalls ein spezifisches Angebot, das wir Ihnen auf Verlangen gerne zusenden!