



Rhetorik / Moderation / Präsentation

Messe- und Präsentationstraining

Die Teilnahme an einer Messe wird sehr hoch bewertet, entsprechend ist der Erfolgsdruck. Sie erkennen die Bedeutung der Messeteilnahme für das Unternehmen und Ihre eigenen vertrieblichen Erfolge. Auf Messen ist es wichtig, aktiv auf Kunden zuzugehen und diese anzusprechen, um einen persönlichen Kontakt aufzubauen. Bei diesem Kontakt ist es von besonderer Bedeutung, Produkte klar und präzise darzustellen.

Inhalt

Messevor- und Nachbereitung
Ziele der Messeteilnahme
Der erste Kontakt
Fragetechnik und aktives Zuhören
Aktive Gesprächsführung
Unterschied zwischen einem interessierten Kunden und einem Besucher
Präsentation der Produkte
Körpersprache
Messeerfolgskontrolle

Ziele

Sie lernen, Ihr Unternehmen auf einer Messe oder Ausstellung adäquat zu präsentieren. Durch eine zielgerichtete Vorbereitung vermeiden Sie bereits im Vorfeld Fehler. Im Gespräch mit Kunden können Sie das Produkt oder die Leistung klar und präzise darstellen.

Methodik

Trainerinput, Beurteilungs-, Kritik- und Gruppengespräche, Rollen-spiele, praktische Übungen, Diskussionen.

Dauer

2 Tage