
Seminar: Mitarbeiter mit Kundenkontakt

4.7. Messe – Erfolg

Über den Erfolg Ihres Messeauftritts entscheiden in erster Linie Ihre Mitarbeiter vor Ort. Sie sind nicht nur das Gesicht des Unternehmens, sondern der entscheidende Kontakt zu möglichen Kunden. Oft verbringen die Standmitarbeiter zu viel Zeit mit ihren Stammkunden oder netten Besuchern, die wenig Potential haben – und lassen potentielle Neukunden vorbeiziehen.

Fakt ist:

- ⇒ 59% der Standbesucher werden nicht angesprochen
- ⇒ 63% der Messebesucher sind unzufrieden mit den Gesprächen

Bei solchen Tatsachen sind Sätze wie „Unsere Kontakte waren so vielversprechend, aber außer Give-Aways sind wir nichts los geworden!“ vorhersehbar.

Unser Seminar setzt genau hier an. Sie erlernen allgemeine Strategien für einen guten Messeauftritt und lernen den Umgang mit charakteristische Fragen und Einwände von Messebesuchern. Mit unserem Training erkennen Sie Kundentypen und wenden optimale Abschlusstechniken an. Selbstverständlich bauen wir Teamgeist und Entschlossenheit auf. Kurz: alles was einen rundum gelungenen Messeauftritt ausmacht.

Zusätzlich bieten wir eine „On-the-job“ Messebegleitung an, damit Sie während der Messe optimal unterstützt werden.

Wir richten uns bei dem Umfang des Seminars ganz nach Ihren Anforderungen: Inhouse-Training, Workshop, Einzel- oder Gruppenseminare. Wählen Sie Ihre individuellen Schwerpunkte aus den drei Themengebieten:

- ⇒ Messevorbereitung
- ⇒ Messedurchführung
- ⇒ Messenachbereitung

(Die genaue Belegung der Schwerpunkte ist in dem Bogen „Themenschwerpunkte Messe- Erfolg“ möglich.)

Ihr Nutzen:

Unser Team unterstützt Sie schon vor dem Beginn der Messe und bleibt Ihnen bis zum Ende der Messe erhalten. So können Sie sicher sein, dass Ihr Messeauftritt ein Erfolg wird.

Für:

Das Seminar eignet sich für alle Mitarbeiter, die Ihr Unternehmen auf einer Messe vertreten.