








Der Weg zum Messeerfolg

Zielgruppe: Frauen und Männer, die im Verkauf, Innen- und Außendienst persönlich und beruflich noch erfolgreicher sein möchten.

Inhalt: Die Teilnahme an Messen und Ausstellungen gewinnt in zunehmendem Maße weltweit als wichtiges Instrument im Marketingmix eines Unternehmens an Bedeutung. Messeerfolge werden von Menschen gemacht. Deshalb ist der persönliche Kontakt zwischen Veranstalter, Aussteller und Besucher jedem technischen Medium überlegen. An das Standpersonal – als Erfolgsträger des Messeauftritts – werden hohe Anforderungen gestellt. Erfolg haben Sie, wenn der Messebesucher sich wohl fühlt, Ihnen vertraut und Sie ihn für Ihre Dienstleistung und Ihr Produkt begeistern können.

- Ziele:**
-  Vom ersten Moment an kontaktstark auf fremde Messebesucher zugehen können.
 -  Die eigene Stimmung stimmt.
 -  Rhetorische Sicherheit im Auftreten (äußere Verhaltensweisen, verbale und nonverbale Kommunikation).
 -  Die professionelle Präsentation.
 -  Die Wahrnehmungskanäle des Messebesuchers sensibilisieren.
 -  Stresssituation souverän meistern.
 -  Übungen zur Gesprächseröffnung, Gesprächsführung und Gesprächsabschluss mit Videoeinsatz.

Methodik: Wahlweise als Vortrag oder Seminar
Teilnehmeraktivitäten - Rollenspiel

Medien: Overhead - Flipchart - Unterlagen - Video