



AKTIVER MESSE VERKAUF

- Zielgruppe:** Mitarbeiter im Außendienst beim Messe Auftritt, die gemeinsame Ziele verfolgen: Kundengewinnung und Kundenbindung
- Seminarziel:** Selten treffen potentielle Kunden und Anbieter so konzentriert aufeinander wie auf einer Messe. Daher sind Messen für viele Unternehmen überlebenswichtig: Sie sind die effektivste Plattform, um Kontakte zu knüpfen und neugierigen Besuchern das Unternehmen zu präsentieren, gleichzeitig aber hinsichtlich Aufwand und Kosten sehr intensiv.
- Hier gilt es, wahrgenommen zu werden und im Gedächtnis zu bleiben. Einerlei ob Publikumsmesse oder Fachmesse: aktive und gut argumentierende Verkäufer und geschultes Standpersonal entscheiden über Erfolg oder Misserfolg eines Messeauftritts. Reines Sachwissen und die fachliche Qualifikation der Mitarbeiter allein genügen nicht.
- Der Schwerpunkt im Training liegt daher auf der Vermittlung von kundenorientiertem Verhalten. Ziel ist es, die Bedürfnisse und Wünsche der Messebesucher zu erkennen und gezielt darauf eingehen zu können.
- Methode:** Lehrgespräch, Entwicklung und Erörterung von Zielvorgaben, Rollenspiele, Videoanalysen, Beispiele, Erfahrungsaustausch
- Inhalte:**
- Der Team-Geist auf dem Messe Stand
 - Umgang mit Kunden - Kundenbindung
 - Die Ansprache von Interessenten
 - Gesprächseröffnung, offensive Kundenansprache
 - Offene Kommunikation
 - Messe und Verkauf - Die Brücke im Vertrieb
 - Rhetorische Grundregel bei Messe Auftritten
- Dauer:** 2 Tage