Messetraining - Erfolgreiches Auftreten am Messestand

Der Messestand stellt eine Kommunikationsplatform mit enormen Potenzial dar. Vom Stammkundentermin über neue Kontakte mit Interessenten bis hin zum Gespräch mit dem Lieferanten: Immer gilt es, als Repräsentantin / Repräsentant Ihres Unternehmens eine positive und situationsgerechte Wirkung auf die Gesprächspartnerin / den Gesprächspartner zu haben. In diesem Seminar optimieren Sie Ihr Auftreten am Messestand und üben die richtigen Verhaltensweisen an praktischen Beispielen typischer Gesprächssituationen.

Inhalte

- Die richtige Ansprache der Messebesucherinnen und -besucher durch wirksame Gesprächseröffnungen
- Die wichtigsten Gesprächstechniken während des Messegesprächs
- Durch zielgerichtete Gesprächsführung die vorhandene Zeit optimal nutzen
- In welchem Verhältnis sollten Fragen, Zuhören und eigenes Argumentieren stehen?
- Körpersprachliche Signale am Messestand
- Praxistraining: Typische Gesprächssituationen auf der Messe
- Messe-Knigge für einen gelungenen Messeauftritt
- Dos and don´ts - die wichtigsten Verhaltensregeln
- Die optimale Nachbereitung eines Messegesprächs

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter, die ihren Messeauftritt professionell und erfolgreich gestalten wollen.

Methoden

Trainerinput, Übungen, Rollenspiele, Reflexion, Einzel- und Gruppenarbeit