

Messtraining - Erfolgreiches Auftreten am Messestand

Der Messestand stellt eine Kommunikationsplattform 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

Hinweis zu Cookies

Unsere Webseite verwendet Cookies. Diese haben zwei Funktionen: Zum einen sind sie erforderlich für die grundlegende Funktionalität unserer Website. Zum anderen können wir mit Hilfe der Cookies unsere Inhalte für Sie immer weiter verbessern. Hierzu werden pseudonymisierte Daten von Website-Besuchern gesammelt und ausgewertet. Das Einverständnis in die Verwendung der Cookies können Sie jederzeit widerrufen. Weitere Informationen zu Cookies auf dieser Website finden Sie in unserer [Datenschutzerklärung](#) und zu uns im [Impressum](#).

Einstellungen

Erforderlich

Zustimmung

Diese Cookies werden für eine reibungslose Funktion unserer Website benötigt.

Name	Zweck	Ablauf	Typ	Anbieter
CookieConsent	Speichert Ihre Einwilligung zur Verwendung von Cookies.	1 Jahr	HTML	Website

[Google Analytics.](#)

Zustimmung

group.mygroup.desc

Name	Zweck	Ablauf	Typ	Anbieter
_ga	Wird verwendet, um Benutzer zu unterscheiden.	2 Jahre	HTML	Google
_gat	Wird zum Drosseln der Anfragerate verwendet.	1 Tag	HTML	Google
_gid	Wird verwendet, um Benutzer zu unterscheiden.	1 Tag	HTML	Google
ga--container-id--	Speichert den aktuellen Sessionstatus.	2 Jahre	HTML	Google
gac--property-id--	Enthält Informationen zu Kampagnen für den Benutzer. Wenn Sie Ihr Google Analytics- und Ihr Google Ads Konto verknüpft haben, werden Elemente zur Effizienzmessung dieses Cookie lesen, sofern Sie dies nicht deaktivieren.	3 Monate	HTML	Google

Alle Cookies ablehnen

Alle Cookies akzeptieren