

Messtraining: Überzeugen und verkaufen auf Messen

Kunden auf Messen überzeugen, begeistern und gewinnen

Möglichkeit eines firmenspezifischen **Inhouse-Trainings**:

Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.

Auch dieses Seminarthema bieten wir in mehr als 30 Sprachen an.

Trainings-Ziel:

Selten treffen Anbieter und potentielle Kunden in so geballter Form aufeinander wie auf einer Messe. Daher sind Messen für viele Anbieter äußerst umsatzrelevant oder sogar die wichtigste Akquise-Möglichkeit. Beim Überzeugen und Verkaufen auf Messen gelten allerdings ganz besondere Kniffe und Tricks. Nur wenn Sie diese Kniffe kennen und beherrschen, wird Ihr Messe-Auftritt zum Werkzeug für Ihren Erfolg.

Dieses intensive Messtraining befähigt die Teilnehmer, auf Messen das Interesse der Kunden aktiv zu wecken, verkaufsfördernde Dialoge zu führen und die Messebesucher als Kunden zu gewinnen. Hierzu vermittelt das Training ein effizientes Know-How aus messespezifischen Techniken und Kniffen aus der Rhetorik, der Verkaufspsychologie und der Kommunikationspsychologie.

In dieser Verkaufsschulung entwickeln und verfeinern die Teilnehmer ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, ihr Unternehmen und dessen Produkte bzw. Dienstleistungen auf Messen überzeugend darzustellen und erfolgreich zu verkaufen.

Dadurch können Sie die Chancen Ihres Messe-Auftritts voll nutzen: Die Positionierung, das Image und den Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens steigern und dadurch auch neue Kunden gewinnen und Ihren Umsatz steigern.

Zielgruppe:

Messe-Personal und all jene Personen, die sich, ihre Ideen und Produkte oder Dienstleistungen auf Messen überzeugend darstellen und verkaufen wollen. Anfänger werden grundlegend qualifiziert. Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

Trainings-Inhalte:

- Unterschiede zwischen herkömmlichem Verkauf und Messe-Verkauf
- Das Selbstverständnis und die Selbstmotivation des Messe-Personals
- Effektive Vorbereitung von Messe-Auftritten
- Pfiffige Standplatzierung und Standkonzeption
- Exaktes Messe-Timing und Messe-Check-Up
- Qualifizierung von Messebesuchern: Bedürfnisse und Wünsche der Messebesucher erkennen
- Methoden der aktiven Besucheransprache und der effektiven Kontaktaufnahme
- Erfolgreich die "Kontakt-Hürden" überwinden
- Die ersten Sekunden der Kontaktaufnahme routiniert meistern
- Wirkungsvolle Gesprächs-Eröffnungen einsetzen
- AIDA-Technik: Besucher interessieren statt abschrecken

- Fragetechniken gezielt zur Besucheranalyse einsetzen
- Kontakte treffsicher evaluieren
- Die eigenen Produkte/Dienstleistungen überzeugend präsentieren
- Verkaufstaktik: Verkaufsfördernde Rhetorik und Argumentationstechniken einsetzen
- Erfolgreich vom eigenen Produkt bzw. der eigenen Dienstleistung begeistern
- Körpersprache und äußeres Erscheinungsbild wirkungsvoll einsetzen
- DOs and DONTs am Messestand und im Umgang mit den Kunden
- Gekonnter Umgang mit Fragen und Einwänden des Kunden
- Schwierige Gesprächssituationen meistern
- Effiziente Closing-Techniken einsetzen
- Verbindliche Gesprächsabschlüsse erzielen
- Die Kontaktfrequenz zielsicher erhöhen
- Beim Kunden "haften" bleiben und einen bleibenden Eindruck hinterlassen
- Standdisziplin – Verantwortung tragen für den Messe-Erfolg des Unternehmens
- Selbstmotivation und Stressmanagement beim Messeauftritt
- Messe-Auftritte effektiv nachbereiten
- Die Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen beim Messe-Auftritt
- Der Messeauftritt als Element der firmenspezifischen Verkaufsstrategie

Trainings-Methodik:

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Videogestützte Analysen und Feedbacks
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl
- 1-tägiges offenes Seminar(Crash-Kurs)

Teilnahmegebühr:

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer:
Euro 495.- zzgl. MWSt.

KeSch Trainings bieten wir in folgenden Sprachen an:

Bosnisch, Bulgarisch, Chinesisch, Estnisch, Dänisch, Englisch, Finnisch, Französisch, Griechisch, Italienisch, Japanisch, Koreanisch, Kroatisch, Lettisch, Litauisch, Niederländisch, Norwegisch, Polnisch, Portugiesisch, Rumänisch, Russisch, Schwedisch, Serbisch, Slowakisch, Slowenisch, Spanisch, Tschechisch, Türkisch, Ukrainisch, Ungarisch

KeSch Experten kommen aus:

Bulgarien, China, Estland, Dänemark, England, Finnland, Frankreich, Griechenland, Italien, Japan, Kanada, Kroatien, Lettland Litauen, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Russland, Schweden, der Schweiz, Serbien, der Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechien, der Türkei, der Ukraine, aus Ungarn und natürlich auch aus Deutschland.