Verkaufsseminar Messetraining: Überzeugen und verkaufen auf Messen

Kunden auf Messen überzeugen, begeistern und gewinnen

Verkaufsseminar Messetraining: Trainings-Ziel

Das Verkaufsseminar Messetraining betrifft eine der Kernstellen des Verkaufens. Denn 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 Messetraining befähigt die Teilnehmenden, auf Messen das Interesse der Kunden aktiv zu wecken, verkaufsfördernde Dialoge zu führen und die Messebesucher als Kunden zu gewinnen. Hierzu vermittelt das Messetraining ein effizientes Know-How aus messespezifischen Techniken und Kniffen aus der Rhetorik, der Verkaufspsychologie und der Kommunikationspsychologie.

In diesem Messetraining entwickeln und verfeinern die Teilnehmenden 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 Kundinnen und Kunden gewinnen und Ihren Umsatz steigern.

Verkaufsseminar Messetraining: Zielgruppe

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

Verkaufsseminar Messetraining: Trainings-Inhalte

- Unterschiede zwischen herkömmlichem Verkauf und Messe-Verkauf
- Selbstverständnis und Selbstmotivation des Messe-Personals
- Effiziente 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: Besucherinnen und Besucher interessieren statt abschrecken
- Fragetechniken gezielt zur Besucheranalyse einsetzen
- Kontakte treffsicher evaluieren
- Eigene 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 effizient nachbereiten
- Die Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen beim Messe-Auftritt
- Der Messeauftritt als Element der firmenspezifischen Verkaufsstrategie

Verkaufsseminar Messetraining: Trainings-Methodik

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

Verkaufsseminar Messetraining: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Messetraining beträgt pro Person: Euro 995.- zzgl. MWSt.

Verkaufsseminar Messetraining: 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.