

Messtraining

Jeder Messestand ist nur so gut, wie die Mitarbeiter, die dort das Unternehmen repräsentieren. Viele Aussteller geben enorme Summen für ihren Messestand aus, aber bei den Mitarbeitern wird gespart! Kein Sportler würde untrainiert einen Wettkampf an-treten - bei einem Messeverkäufer erwartet man aber, dass er ohne Training Höchstleistungen vollbringt.

Einleitung

- Bedeutung der Messe für das Unternehmen
- Facts and Figures
- Funktionen der Messe
- Positionierung der Messebeteiligung im Marketing-Mix und seinen Instrumenten
- Messeziele

Planung des Messeauftrittes von A bis Z

- Leitfaden zur Planung
- Auswahl des Standplatzes
- Die Finanzplanung
- Struktur der Messekosten – Grobübersicht
- Funktionsbereiche des Standes
- Standgestaltung
- Tipps für Ihren Messestand
- Organisatorische Vorbereitung der Messe
- Messekontakthandling
- Standbetrieb

Messtraining für Standmitarbeiter und Standleiter

- Persönliche Vorbereitung zur Messe
- Besucher und ihre Ziele
- Motivation und Schulung
- Messeaktivitätenplaner
- Der Mitarbeiter am Messestand
- Kontaktphase
- Kommunikation
- Die Gesprächseröffnung
- Fragen und Fragetechniken
- Gesprächsaufbau und Gesprächsführung
- Der Messekontaktreport
- So meistern Sie schwierige Situationen am Messestand
- Übungsbögen zu Messtraining

Messenachbearbeitung

- Messe – Erfolgskontrolle
- Messe- Abschlussbericht

Nützliche Adressen

Transfersicherung