

# Das professionelle Messegespräch

## Gehen Sie bei der Besucher-Ansprache methodisch und konsequent vor!

Als Produktmanager oder Techniker verfügen Sie über eine hohe Fachkompetenz und sind bestens mit den Vorteilen Ihrer Produkte oder Dienstleistungen vertraut. Als Vertriebspezialist sind Sie fit im Verkauf! Doch Messe ist anders! Hier gelten andere Gesetze! Allein Ihr sicheres Auftreten, Ihre souveräne Kontaktaufnahme und professionelle Gesprächsführung machen aus Messebesuchern Kunden. Lernen Sie die Erfolgsregeln kennen, mit denen Sie Kontakte knüpfen und Neukunden gewinnen. Trainieren Sie erfolgreiche Methoden der Bedarfsermittlung und überzeugen Sie schließlich bei der Präsentation Ihrer Messe-Highlights.

## Inhalt

### Der unbeirrte Wille zum Besucher-Kontakt

- Mentale Power erfolgt im Kopf
- Voraussetzungen für wirkungsvolle Kontakte

### Festlegen persönlicher Ziele & Selbstmotivation

- Wie definiere und überprüfe ich meine Ziele?
- Effektive Strategien zur Selbstmotivation
- Überwindung eigener Hemmschwellen

### Was braucht der Messe-Besucher um glücklich zu sein?

- Bedürfnisse des Kunden präzise eruieren
- Mit der richtigen Fragetechnik zum Ziel kommen

### Die inhaltliche Gesprächsvorbereitung

- Argumentationsketten stichfest aufbauen
- Erstellen beispielhafter Gesprächsleitfäden
- Kreatives Formulieren von Nutzenbotschaften
- Herausstellung kundenrelevanter Produktvorteile

### Kompetente und sichere Kontaktaufnahme: verbal und nonverbal

- Messe-Flirt: Der erste Blickkontakt mit dem Besucher
- Mit dem Ziel vor Augen das richtige Ergebnis bekommen
- Die „richtige“ Distanzzone zum Besucher

### Die nachhaltige Produkt-Präsentation

- Bringen Sie Ihre Botschaft auf den Punkt
- Anders als die anderen präsentieren

### Gesprächsergebnisse erfolgsversprechend verfassen

- Vereinbarung weiterer Aktivitäten mit dem Kunden
- Schriftliche Fixierung der Gesprächsinhalte

### Messe-Knigge: Mit Stil und Etikette zum Messe-Erfolg

- Messe-Behavior: Verhaltensregeln auf dem Stand
- Der stilsichere Umgang mit Handy, Laptop & Co.

## Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wo Ihre ungenutzten Kommunikations-Potentiale liegen.
- Sie lernen die Werkzeuge kennen, die Ihnen zu einem souveränen Auftritt verhelfen.
- Sie erfahren, wie Sie eine produkt- und kundenbezogenen Argumentationskette entwickeln.
- Sie gewinnen mehr Sicherheit im Umgang mit Besuchern und lösen eventuell vorhandene Blockaden.

## Ihre Referentin



Spomenka Kolar

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Personen, die ihre Ideen und ihre Produkte bzw. Dienstleistungen auf Messen noch überzeugender darstellen und verkaufen wollen. Des Weiteren sind alle diejenigen angesprochen, die auf Messen mit perfektem Akquisitions-Know-how neue Kunden gewinnen möchten. Zudem richtet sich dieses Seminar an Neu- und Quereinsteiger, die zukünftig auch auf Messen tätig sein werden.

Dieses Seminar ist als Inhouse-Training buchbar (Seite 2).

## Seminarort und Termine

Frankfurt: 21.02.2011  
25.10.2011

## Eintägiges Seminar

9 bis 17 Uhr

## Preis

590,- Euro

Für jeden weiteren Vertreter Ihres Unternehmens, der an dem selben Termin teilnimmt, erhalten Sie einen Sonderpreis von 350,- Euro + MwSt.