

Professionelles Verhalten auf dem Messestand

- ein halbtägiger Workshop für die Standbesetzung -

Ob nationale oder internationale Fachmesse, Leitmesse oder regionale Verbraucherausstellung: im Zeitalter des Internets hat sich die Aufgabe der Messen verändert. Von der reinen Informationsplattform haben sie sich zur Kommunikationsplattform entwickelt. Das erfordert vom Messteam eine situativ wirksame Verhaltenskompetenz, um potentielle Besucher als Neukunden zu gewinnen und Bestandskunden angemessen zu betreuen. Ein professionelles Messteam, das die Plattform Messe konsequent nutzt, geht aktiv, kompetent und motiviert auf die Besucher zu, nimmt sicher Kontakt auf und initiiert einen geeigneten Vorstellungsrahmen des eigenen Unternehmens.

Inhalte:

- Vorbereitung auf den Einsatz am Messestand
- Ziele der Messebeteiligung und „Corporate-Identity“ am Messestand
- Verhalten auf dem Stand
 - Umgang mit Werbematerialien
 - Messe-Spielregeln
- Der Kontakt zum Besucher
 - Gesprächseröffnung
- Körpersprache
 - positives und abschreckendes Verhalten
- Aktive Gesprächsführung
 - Bedarfsermittlung auf dem Stand
 - Argumentationstechnik
 - Fragetechniken
- Angemessener Umgang mit Einwänden
- Messenachbereitung
 - Umgang mit den erlebten Gesprächen
 - Bearbeitung der Kontakte

Ziele:

- Kundenorientierte Formulierungen einsetzen
- Einsatz von Körpersprache optimieren
- Informationsbedarf des Besuchers erkennen
- Nutzenorientierte Argumentation einsetzen
- Positive Atmosphäre auf dem Stand schaffen

Dauer: 4 Stunden á 60 Min.

Gruppengröße: 6 bis max. 15. Teilnehmer

Methode: interaktiver Workshop

Termin: 22. Sept. oder 29. Sept. 2014, jeweils von 15:00 Uhr bis 19:30 Uhr

Berater: M. – Peter Zahn, Leading Performance GbR

Kosten: 145,00 € / Teilnehmer, zzgl. 19 % MwSt.,
➤ (Spezialpreis für PHR-Mitglieder 120,00 €, zzgl. 19 % MwSt.)
incl. umfangreiche Unterlagen und Getränke

Professionelles Verhalten auf dem Messestand

- ein halbtägiger Workshop für die Standbesatzung -

Anmeldung

„Professionelles Verhalten auf dem Messestand“

am 22. oder 29. September 2014 um 15:00 – 19:30 Uhr

Location: in Hannover, wird noch bekannt gegeben.

Wir bieten Ihnen zwei Termine zur Auswahl. Hiermit melde ich mich verbindlich für die Veranstaltung am:

22. September von 15:00 bis 19:30 Uhr (Anmeldeschluss: 15.09.2014)

oder

29. September von 15:00 bis 19:30 Uhr (Anmeldeschluss: 22.09.2014)

an.

Firma:

Name:

Anschrift:

Telefon:

E-mail:

Die Anzahl der Teilnehmer ist begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

Kosten: 145,00 € / Teilnehmer, zzgl. 19 % MwSt.,
(Spezialpreis für PHR-Mitglieder 120,00 €, zzgl. 19 % MwSt.)
incl. umfangreiche Unterlagen und Getränke

Eine Stornierung von einer Veranstaltung ist nur dann rechtswirksam, wenn dies vorab schriftlich erfolgt. Kostenfreier Rücktritt von Ihrer Anmeldung ist möglich, wenn Sie verbindlich einen Ersatzteilnehmer stellen oder ein Teilnehmer von der Warteliste nachrücken kann. Andernfalls betragen die Stornokosten bei Abmeldung: bis 7 Tage vor Seminarbeginn € 50%, bei späterem Rücktritt 100 % der Seminargebühr.

.....
Datum/Unterschrift

Anmeldung bitte per E-Mail an M.-Peter Zahn : team@leading-performance.de.