

MESSETRAINING: VOM ERSTKONTAKT ZUM AUFTRAG

Messe - das heißt höchstmögliche Konzentration von Angebot und Nachfrage auf engstem Raum in kürzester Zeit. Für Unternehmen sind Messen häufig die wichtigsten Akquisitionsveranstaltungen - aber auch die teuersten! Damit diese Investition den erhofften Gewinn nach sich zieht, müssen in kürzester Zeit so viele persönliche Kontakte aufgenommen und vertieft werden, wie zu keiner anderen Gelegenheit. Hierfür gilt es neben der effektiven und effizienten Messevorbereitung und -planung vor allem das Können und die Motivation der Standbesetzung zu optimieren.

Themenschwerpunkte:

- ! Messevorbereitung – vom Capability-Statement zu den richtigen Zielen
- ! Messeleads aufbauen und nutzen
- ! Kundentypen erkennen und ansprechen
- ! Effiziente Gesprächsführung
- ! Do´s and Dont´s
- ! Teamplay am Messestand

Dauer: zwei Tage

