

Messtraining - Mit Präsenz und Kommunikationsstärke überzeugen - Vollzeit



Beschreibung

Messen gehören zu den wichtigsten, aber auch zu den teuersten Akquisitionsveranstaltungen des Jahres. Auf engstem Raum ist hier eine gigantische Konzentration von Angebot und Nachfrage zu verzeichnen. Trotz Reizüberflutung und eng bemessenen Zeitplänen sollen Messebesucher zu Kaufentscheidungen angeregt werden oder bei Imagemessen den Messestand, die Vorstellung des Unternehmens und seiner Produktpalette in guter Erinnerung behalten.

Dazu kommt auch, dass sich im Zeitalter des Internets die Messepräsenz von der reinen Informations- und Präsentationsplattform zu einer der wichtigsten Kommunikationsplattform entwickelt. Um diese Plattform bestmöglich nutzen zu können, benötigt das Messepersonal angemessene Verhaltens- und Kommunikationskompetenz. Oft werden Messen zwar bis ins kleinste Detail vorbereitet, die Schulung des Ständdienstpersonals wird aber häufig vernachlässigt. Sportler bereiten sich auf wichtige Wettkämpfe in einem Trainingslager vor und trainieren die spezielle Wettkampfsituation immer wieder. Es gilt also, wer seinen Messeinsatz und die immensen Investitionen optimal nutzen will, besucht als Profi ein „Messtrainingslager“, damit möglichst viele Interessenten als Neukunden gewonnen und alle Bestandskunden wertschätzend gepflegt werden können.

In diesem Workshop bekommen Sie hilfreiche Impulse, um Ihr Messepublikum nachhaltig von Ihrer Unternehmens- und Fachkompetenz überzeugen zu können. Durch den professionellen Einsatz von verbaler und nonverbaler Kommunikation gelingt es Ihnen, mit den unterschiedlichen Besuchertypen souverän umzugehen und die begrenzte Messezeit bestmöglich nutzen zu können – zur Neukundengewinnung wie zur Bestandskundenpflege gleichermaßen. Von der Kontaktaufnahme bis hin zum Abschluss, trainieren Sie in diesem Seminar die besondere Situation einer Messe. Sie trainieren Möglichkeiten, elegant, geistreich und unaufdringlich Kundendaten zu erfassen und Gespräche in positiver Atmosphäre zu gestalten.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte, die durch professionelles Verhalten und zielführende Kommunikation auf dem Messestand überzeugen und beste Ergebnisse erzielen möchten

Inhalt

- Leitfaden zur Messe-Vor- und Nachbereitung
- Unternehmensidentität und Erscheinungsbild auf der Messe
- Professionelles Verhalten des Standpersonals
- Bedarfsorientierte und zielführende Kommunikation mit den Messebesuchern
- Souveräner Umgang mit unterschiedlichen Besuchertypen

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Nr. VVMT-201

Termine und Standorte

NOV
04

04. November 2020
Villingen-Schwenningen
Vollzeit

OKT
25

25. Oktober 2021
Villingen-Schwenningen
Vollzeit

Termin details

09:00 - 17:00 Uhr

Investition

EUR 310,00
inkl. Unterlagen

Veranstaltungsort

IHK Akademie
Gebäude A
Peterzeller Str. 8
78048 Villingen-Schwenningen



Dozenten

- Jürgen Nüßle

Ansprechpartnerin

Aileen Höfner
Tel. 07721 922-311
Fax 07721 922-9311
E-Mail hoefner@vs.ihk.de