

## Der professionelle Messeauftritt

Seminardauer 1 Tag



### Seminarziel

- ▶ Überzeugende und verkaufsfördernde Darstellung auf Messen
- ▶ Neue Kundengewinnen
- ▶ Die Messe effizient nachbereiten

### Agenda

- ▶ Formulierung der spezifischen Messeziele: Was wollen wir erreichen?
- ▶ Definition der Messebotschaft: Was soll der Besucher mitnehmen, Eindrücke, Statements
- ▶ Äußeres, Kleidung, Körpersprache, die richtige Einstellung, Fitness
- ▶ Qualifizierte Ansprache des Messebesuchers, Vermeiden von Selbstmorderöffnungen
- ▶ Selektion der Wichtigkeit des Besuchers: Entscheider, Vorentscheider, Entscheidungsbeeinflusser, Beuteltier
- ▶ Die Messe-Verhandlungs-Strategie, Bedarfsermittlung, Fragetechnik, Wünsche wecken, Ergebnisse
- ▶ Die Messe-Abschlusstechnik, Abschlüsse oder Zwischenabschlüsse erzielen
- ▶ Messedokumentation
- ▶ Die Messe-Nachbereitung