

SI-EL-VT-013-5-1 Optimale Messeakquise [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Ob Fachmesse oder Verbrauchermesse: Jeder Messeauftritt stellt eine Chance für Ihr Unternehmen dar. Auf einer Messe können Sie neue Produkte und Dienstleistungen vorstellen, Neukundenakquise betreiben und auch innerhalb Ihrer Branche Netzwerke aufbauen. Der Erfolg auf einer Messe ist dabei jedoch von den Mitarbeitern abhängig, die Ihr Unternehmen am Messestand vertreten. Passives Warten auf interessiertes Messepublikum? Hoffen Nein, danke! Ein professioneller Messeauftritt erfordert kommunikative Kompetenz und eine klare Strategie für Verkaufsgespräche mit Messekunden. In unserem Seminar „Optimale Messeakquise“ zeigen wir Ihnen, wie Sie mit wenig Aufwand den Erfolg Ihres Unternehmens auf Messen steigern - indem Sie mehr potenzielle Kunden ansprechen und daraus mögliche Kontakte generieren

Wie Sie Messeauftritte als Gelegenheit zur Neukundenakquise ideal nutzen

Unser Seminar „Optimale Messeakquise“ ist als praxisorientiertes Verkaufstraining für den Messestand konzipiert. Unsere Experten für Vertrieb und Rhetorik zeigen Ihnen, wie Sie und Ihre Mitarbeiter Produkte und Dienstleistungen effizient und einprägsam auf einer Messe präsentieren können. Sie lernen, innerhalb kürzester Zeit die Aufmerksamkeit potentieller Neukunden auf sich zu ziehen und aus ebendieser Aufmerksamkeit genuines Interesse an Ihrem Angebot zu erzeugen. Zu diesem Zweck machen Sie nicht nur mit Kommunikationsmodellen für die Gesprächsführung am Messestand vertraut, sondern setzen sich auch mit der Frage nach der Auswahl geeigneter Fachkräfte für Ihr Messe-Team sowie mit Termin- und Kostenplanung für den Messeauftritt auseinander.

SEMINARINHALTE

Planung und Organisation von Messeauftritten

- > Ziele der Messe bestimmen
- > Termin- und Kostenplanung
- > Auswahl des Teams
- > Planungs-Checkliste
- > Messeeinladungen

Erfolgreiche Messeakquise

- > Die Messekommunikation
- > Erfolgreiche Kontaktaufnahme
- > Die optimale Begrüßung
- > Fragetechniken zur Bedarfsbestimmung
- > Effektive Präsentation als Hilfsmittel
- > Kaufsignale sehen und verstehen
- > Einwände des Kunden effizient bearbeiten
- > Verhandlungsabschluss
- > Gesprächs- und Messeprotokoll
- > Körpersprache erfolgreich einsetzen
- > Effiziente Nutzen-Argumentation zum potenziellen Neukunden
- > Stil und Etikette: Als Aussteller souverän auftreten
- > Optimaler Medieneinsatz auf Messen
- > Messen als Gelegenheit zum Networking
- > Ergebniskontrolle

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.050,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.050,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de