

pasoforte · Mehr Erfolg an Ihrer nächsten Messe

Wie war Ihre letzte Messe? Wann steht Ihre nächste bevor? Was ist für Sie das Wichtigste bei Ihrem Messeauftritt: Der Stand, der Standort, die Kommunikationsmittel, Ihr Branding?

Meiner Erfahrung nach ist **das Messepersonal** das **wichtigste für einen erfolgreichen Messeauftritt**. Wenn Ihr Messepersonal nicht top motiviert und mit Leib und Seele auf dem Stand steht, und voller Stolz Ihre Firma und Produkte repräsentiert, nützt der beste Standort und der modernste Stand nichts.

Wie machen Sie Ihr Messe- und Verkaufspersonal fit?

Wissen Ihre Mitarbeitenden...

Warum der Messebesucher bei Ihrem Stand stehen bleiben soll?

Warum er mit Ihren Mitarbeitenden reden soll?

Warum er bei Ihnen und nicht beim Mitbewerber kaufen soll?

Solche und weitere Fragen klären und beantworten wir an der Messeschulung.

Welchen Nutzen haben Sie von einer Messeschulung?

Ihre Mitarbeitenden lernen den erfolgreichen Umgang mit Kunden. Es beginnt bei der klaren und verständlichen Zielsetzung, geht zur verbalen und nonverbalen Kontaktaufnahme, führt zum inhaltlichen Messe- und Verkaufsgespräch und endet bei der Zielerreichung, nämlich dem Kaufabschluss oder der Terminvereinbarung.

Hier ein paar Inhalte aus der Messeverkaufsschulung:

- | | |
|-------------------|---|
| Gesprächseinstieg | Erarbeiten eines Repertoires an knackigen „door opener“ , um mit den Messebesuchern ins Gespräch zu kommen. |
| Authentisch sein | Gesprächsformulierungen üben, damit Jeder für sich passende und authentische Varianten besitzt. Nur wer authentisch auftritt, erreicht, dass Kunden ihm vertrauen. |
| Kundennutzen | Aufzeigen was den Kunden wirklich interessiert: Was ist sein wahrer Nutzen?
Das erarbeiten wir: konkret und praxisbezogen. |
| Wissens-Transfer | Der Wissens-Transfer in der Gruppe ist sehr motivierend und bereichernd über alle Hierarchiestufen hinweg . |
| Messegespräch | Durch gezielte Fragestellungen dem Besucher ein auf ihn abgestimmtes Angebot unterbreiten können . |
| Abschluss | Je nach Messeziel: Fragen nach dem Auftrag oder konkreter Terminvorschlag unterbreiten . |

Sie möchten Ihren Messeerfolg steigern? Rufen Sie mich an, ich freue mich auf Sie.

Gabriela Benz
besser mehr verkaufen