

MESSETRAINING FÜR STANDPERSONAL

Kompakttraining



Besuchertypen und -erwartungen, professionelle Kontaktaufnahme, Gesprächsführung, Dos & Don'ts am Messestand, und, und, und– Wir bereiten Ihr Team auf seinen Einsatz am Messestand vor, trainieren erfolgreiche Verhaltensweisen und zeigen zielführende Gesprächsstrategien auf.

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter, die während der Messedauer Standdienst haben

Dauer/Termin/Ort:

- Dauer des Kompakttrainings: ca. ½ Seminartag
- Sie wählen Ihren Wunschtermin, der idealerweise unmittelbar vor Messebeginn liegt. Wir kommen dann zu Ihnen ins Unternehmen oder an einen für Sie passenden Seminarort.
- Gerne kümmern wir uns auch um die Organisation eines Seminarraumes auf dem Messegelände.

Durchführung:

- Referentin: Annina Oppinger, M.B.A.
- Sprache: Durchführung auf Deutsch & Englisch
- Das Training wird im Dialog mit den Teilnehmern durchgeführt
- Interaktive Passagen ermöglichen den Teilnehmern das Lernen durch eigenes Handeln, Beobachten und Feedback.

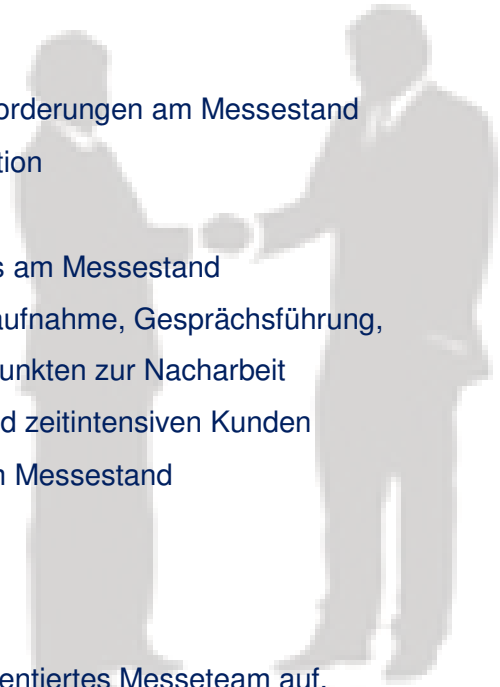
„Enormer Werbeaufwand wie Mailings oder Anzeigenkampagnen im Vorfeld der Messe, exklusives Standdesign oder so genannte „Eyecatcher“ können zwar die Aufmerksamkeit des Besuchers auf sich ziehen, die Stunde der Wahrheit schlägt jedoch in dem Moment, in dem der Besucher den Stand betritt und mit dem Unternehmen in Berührung kommt: das Verhalten der Standmitarbeiter trägt entscheidend dazu bei, wie erfolgreich ein Messeauftritt verläuft. Denn nicht was ein Unternehmen verspricht, sondern wie das Unternehmen und seine Leistungen „live“ erlebt werden, beeinflusst das Urteil des Kunden!“

Annina Oppinger



Inhalte des Kompakttrainings:

- Sensibilisierung für die besonderen Anforderungen am Messestand
- Sicherheit in der persönlichen Präsentation
- Aspekte der Körpersprache
- Knigge für Standpersonal, Dos & Don'ts am Messestand
- Erfolgreiche Messegespräche: Kontaktaufnahme, Gesprächsführung, Gesprächsabschluss mit Anknüpfungspunkten zur Nacharbeit
- Umgang mit schwierigen Situationen und zeitintensiven Kunden
- Spielregeln erfolgreicher Teamarbeit am Messestand



Ihre Vorteile:

- Sie bauen ein motiviertes und erfolgsorientiertes Messeteam auf.
- Sie optimieren Ihre Messekontakte hinsichtlich Qualität, Anzahl und Aussagekraft.
- Sie hinterlassen einen nachhaltig positiven Eindruck bei den Messebesuchern und werten das Image Ihres Unternehmens auf.

Referenzen Messetrainings / Messeseminare:

RHODIUS Schleifwerkzeuge, First Solar GmbH, Gebr. Schmid GmbH & Co., GNS Gesellschaft für Nuklearservice, RENOLIT AG, Bausch + Ströbel Maschinenfabrik Ilshofen, Log In Freiburg GmbH, Hobby Wohnwagenwerk, RKW SE, walterservices, Atmel Germany, Vorwerk & Co. Thermomix, Westfalia Separator AG, ThyssenKrupp Steel AG, Novartis Pharma GmbH, Micronas GmbH, Dräxlmaier Group, Schroff GmbH und weitere



Sicherheit in der persönlichen Präsentation

Kleidung

- Dem Anlass entsprechend, denn Kleidung kommuniziert noch vor dem ersten Wort...

Sicherheit in der persönlichen Präsentation

Auftreten

- Stehen statt sitzen... aktiv statt passiv
- Selbstbeschäftigung wie lesen, essen, trinken, rauchen und ausruhen nur unter Ausschluss der Öffentlichkeit
- Einzelne und nicht in Gruppen auftreten
- Auf die Körpersprache achten
- Weder die Exponate noch Teile des Messestandes als Ruheplatz wählen

Änderungen sind vorbehalten. © 2004-2012, Externe Marketing & PR GmbH