VERKAUFSTRAINING MESSEVERKAUF

Schau mir in die Augen, Kleines. Seminar für alle, die am Messestand für Furore sorgen müssen. Kontakten, Beraten und elegant aus dem Gespräch aussteigen. Wir flirten was das Zeug hält.

«Ich will nur ein bisschen schauen» ist wohl der Klassiker an der Messe. Die Frage ist: Wie originell oder plump war die Kundenansprache? Das Set-Up des Messestands, das Briefing und auch die Messeziele spielen hier eine wichtige Rolle.

Mögliche Inhalte

- Klare Messeziele: qualitativ und quantitativ
- Die Vorbereitung nach dem STP Prinzip kennen
- Sachliche Vorbereitung: Aufbau, Abbau, Ziele, Personal, Botschaft/ Aussage, Messeinladung, Kommunikation, Marketing, Mitbewerber, Messe- Auswertung, Nachbearbeitung/ Erfolgskontrolle
- Technische Vorbereitung: Licht, Visitenkarten, Mappen, Mobiliar, Deko-Material, Kabel, Internet, Verpflegung, Messeberichte / Etikettierung
- Persönliche Vorbereitung: Schulung und Briefing des Personals, Vorbildrolle, Motivation, Erscheinungsbild.
- Die wichtigsten Verhaltensregeln am Messestand
- Die verbale und non-verbale Kommunikation am Messestand
- Der Unterschied zwischen Beraten und Verkaufen
- Mit einer positiven Kontaktfähigkeit auf Besucher zugehen
- Beratung bis zum Zeitpunkt X im Verkaufsgespräch
- Aktiv die Kauf-/Interesse-Bereitschaft testen
- Produkte und DL kurz und prägnant erklären, vor allem die 5 Kernnutzen
- Grundsätze der Einwandbehandlung