

Messtraining

Für Aussteller/Organisatoren

Steigern Sie Ihren Messeerfolg durch eine professionelle Planung und Abwicklung. Lernen Sie die Schlüssel zum Messeerfolg kennen!

Für Standpersonal

Ein überzeugtes Auftreten, aufmerksame, sympathische Kontaktaufnahme sowie eine wirkungsvolle Gesprächsführung machen aus Messebesuchern Kunden!

Leitung und Organisation durch cce-partner,
Fredy Zurflüh in Zusammenarbeit mit
Genossenschaft Olma Messen St.Gallen.

Messtraining für Aussteller /Organisatoren

Steigern Sie Ihren Messeerfolg durch eine professionelle Planung und Abwicklung! Lernen Sie die Schlüssel zum Messeerfolg kennen!

Trainingsziele

Die Teilnehmenden erkennen, dass der Messeerfolg das Ergebnis einer professionellen Konzeption, Planung und Umsetzung sowie einer konsequenten Nachbearbeitung ist.

Sie lernen die wichtigsten Instrumente kennen, nehmen viele Anregungen und Impulse mit und erarbeiten Checklisten für den Einsatz am Arbeitsplatz.

Trainingsinhalte

Die richtige Messeplanung als Erfolgsgrundlage

- Zielsetzungen der Messeteilnahme
- Aktivitäten-, Massnahmen- und Terminplanung für den Messeauftritt
- Planung der Nacharbeit zur Vertiefung der Nachhaltigkeit des Messeerfolges
- Das Messebudget

Kommunikationskonzept für die Messeteilnahme

- Besuchermarketing für die gesamte Messebeteiligung
- «Traffic am Stand» – Zielgruppen-gerechte Einladungskonzepte
- Der Mix macht's: Kommunikationsinstrumente wirkungsvoll kombinieren inkl. Messeaktivitäten
- Wettbewerb als Chance oder Gefahr?

Messestände zielgerecht planen

- Standkonzept – der Stand als Bühne für Besucher und Mitarbeitende
- Planung vom Briefing über alle Stationen bis zum Abbau

Ihr Traumteam am Messestand

- Auswahl, Vorbereitung, Briefing und Coaching des Messteams
- Tipps für die Sprachregelung und Gesprächsführung

Die Messenachbearbeitung für einen nachhaltigen Messeerfolg

- Organisation und Realisierung der Messenacharbeit
- Bewährte Werkzeuge und Methoden für die Praxis

Messtraining für Standpersonal

Ein überzeugtes Auftreten, aufmerksame, sympathische Kontaktaufnahme sowie eine wirkungsvolle Gesprächsführung machen aus Messebesuchern Kunden!

Trainingsziele

Die Teilnehmenden lernen Erfolgsregeln kennen, mit denen sie Kontakte knüpfen und Neukunden gewinnen. Sie trainieren Methoden der sympathischen Besucheransprache sowie der Bedarfsermittlung.

Sie lernen Einwände professionell zu bewältigen. Bei der Präsentation der Messe-Highlights wirken sie überzeugend und zuvorkommend.

Trainingsinhalte

Die sympathische Ansprache der Besucher

- Verhalten am Messestand
- Die Wirkung der Körpersprache
- «Messeflirt» und erster Blickkontakt mit den Besuchern
- Begrüßung und erste Worte

Kommunikation am Messestand

- Die wichtigsten Grundlagen der Kommunikation an der Messe
- Wie hilft uns das Vier-Seiten-Modell beim Messegespräch?
- Kreatives und wirkungsvolles Formulieren von Nutzenbotschaften

Wünsche und Bedürfnisse der Messebesucher

- Kundenbedürfnisse präzise eruieren
- Mit der richtigen Fragetechnik zum Ziel

Erfolgreich verkaufen an der Messe

- Abschlussorientierte Gesprächsführung
- Professioneller Umgang mit Einwänden «Ei des Kolumbus»
- Erfolgreicher Abschluss und Messerapporte

Spezielle Situationen an der Messe

- Keine, wenig oder zu viele Besucher zu einer bestimmten Zeit
- Reklamationen am Messestand als Chance
- Tipps und Infos für den Messealltag

Teilnahme-Informationen

Das Messtraining findet jeweils von 9 bis 17 Uhr im Seminarraum 1.2 rot der Olma Messen St.Gallen statt. Informationen zur Anfahrt und zum Parking erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Anzahl Teilnehmende

Um die individuellen Bedürfnisse aller Teilnehmenden optimal berücksichtigen zu können, werden die Messtrainings in kleinen Gruppen durchgeführt.

Kosten (inkl. Unterlagen und Pausenerfrischung)

- Für Aussteller der Olma Messen St.Gallen CHF 350.- (nicht MwSt.-pflichtig)
- Für Nichtaussteller CHF 540.- (nicht MwSt.-pflichtig)

Das Mittagessen geht zu Lasten der Teilnehmenden.

Rabatt

Bei gleichzeitiger Teilnahme an beiden Messtrainings, «Standpersonal» sowie «Aussteller/Organisatoren», profitieren Sie von 10% Rabatt.

Anmeldung

Online auf der Webseite von cce-partner unter «Olma Messtrainings», oder mit beiliegendem Anmeldetalon.

Tel +41 71 352 42 24
Fax +41 71 352 42 23
info@cce-partner.ch
www.cce-partner.ch

Annulation

- bis 5 Wochen (25 Arbeitstage) vor Seminarbeginn ohne Kostenfolge
- 24 -10 Arbeitstage vor Trainingsbeginn 50% der Kurskosten
- 9 oder weniger Arbeitstage vor Trainingsbeginn 80% der Kurskosten

Ersatzpersonen können jederzeit delegiert werden.

Konditionen

10 Tage rein netto, nach Rechnungsstellung durch cce-partner, zahlbar vor Trainingsbeginn.

cce-partner

consulting
communication
education

