

Professioneller Messeauftritt

Ganz einfach und gezielt: Buchen Sie Ihr Inhouse Messtraining.
Auswählen und an »arowa« faxen: +49(0)761-38 92 99 74

Unser Menü-Vorschlag A8:

A8 Professioneller Messeauftritt

Ziel jedes Messeauftritts ist es, die Aufmerksamkeit und das Interesse von potentiellen Neukunden zu wecken. Von der Vorbereitung über die Durchführung bis hin zur Messenachbereitung. Erlernen Sie und Ihr Messepersonal die „Goldenen Regeln“ eines erfolgreichen Messeauftritts. Investieren Sie in ein professionelles Training, damit sich Ihr Messeauftritt für Sie und Ihr Unternehmen auszahlt.

Aus dem Inhalt:

- Definition & Festlegung der Messeziele
- Messenvorbereitung von A-Z
- Messedurchführung: Am Messestand
- Körpersprache, Auftritt & Erscheinungsbild
- „Typengerechte“ Gesprächsführung am Messestand
- Optimale Unternehmens-/Produktpositionierung
- Messenachbereitung: Auswertung & Kontrolle

»arowa« Empfehlung: 2-3 tágig

Ihre individuellen Trainingsinhalte - à la carte:

Messeauftritt: Grundlagen & Vorbereitung

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Messe-Check-Up: von der Idee bis zur Umsetzung | <input type="checkbox"/> Messewerbung & give-away-Pakete konzipieren |
| <input type="checkbox"/> Definition & Festlegung von Messezielen | <input type="checkbox"/> Infrastruktur & Kommunikation sicherstellen |
| <input type="checkbox"/> Messenvorbereitung von A-Z | <input type="checkbox"/> Messebesucher-Pakete abstimmen |
| <input type="checkbox"/> Gesamtkosten & Messe-Budget festlegen | <input type="checkbox"/> Optimale Standplatzierung |
| <input type="checkbox"/> Kreative Ideen für Ihre Imagesteigerung | <input type="checkbox"/> Gezielte Messe-Aktionskonzepte |
| <input type="checkbox"/> Messeplanung: Stand, Personal, Transport | <input type="checkbox"/> Einstellung & Selbstmotivation Messepersonal |

Durchführung & Nachbereitung Ihres Messeauftritts

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Do´s & Don´ts am Messestand | <input type="checkbox"/> Aktionskonzepte konsequent durchführen |
| <input type="checkbox"/> Kompetenzvermittlung & Souveränität | <input type="checkbox"/> Tipps zur „etwas anderen“ Kontaktaufnahme |
| <input type="checkbox"/> Hemmungen & Schwellenängste überwinden | <input type="checkbox"/> Unternehmens- & Produktpositionierung |
| <input type="checkbox"/> Besucherkontakte & Verkaufsgespräche | <input type="checkbox"/> Richtiger Umgang mit give-aways |
| <input type="checkbox"/> Körpersprache, Auftritt & Erscheinungsbild | <input type="checkbox"/> Standbesucher- & Bedarfsanalyse |
| <input type="checkbox"/> Messebesucher rasch einschätzen | <input type="checkbox"/> Effektive Messe-Nachbereitung |
| <input type="checkbox"/> Gelebte Kundenorientierung | <input type="checkbox"/> Standbesucher-Kontakt-Management |
| <input type="checkbox"/> Verkaufspsychologie & Rhetorik | <input type="checkbox"/> Messe-Auswertung: Kosten-Nutzen Bilanz |
| <input type="checkbox"/> Fragetechniken richtig anwenden | <input type="checkbox"/> Erfolgskontrolle & Konsequenzen |

Zusätzliche Wünsche: _____

Firma: _____ Abteilung: _____

Ansprechperson: _____

Straße/PLZ/Ort: _____

Telefon-Durchwahl: _____ E-mail: _____

Terminwunsch/Dauer: _____ Personenanzahl: _____

Datum/Ort: _____ Unterschrift: _____

Mit der schriftlichen Buchung stimme ich den AGB von »arowa« TRAINING • COACHING • SEMINARE zu.