

Der Erfolg an einer Messe hängt von Ihnen selbst ab

Messen bieten ideale Voraussetzungen, um neue Kontakte zu knüpfen, Kunden neu oder besser kennen zu lernen, Aufträge anzubahnen – und Produkte/Dienstleistungen zu verkaufen. Bereiten Sie sich und Ihre Mitarbeitenden gezielt auf ihren Einsatz vor und überlassen Sie nichts dem Zufall. Pius Eberhard zeigt Ihnen auf, wie Sie die Abschlussquoten an Messen, die Qualität der Kontakte und die Motivation der Verkaufsmitarbeiter steigern.

Messen stehen zunehmend in Konkurrenz zu den übrigen Marketingtools. Sie gelten aber zurecht als wichtiges Life-Kommunikations-Mittel für die Neuaquisition, Produkteinführung, Kundenpflege und Erschließung neuer Märkte. Dabei gehen Messeauftritte weit über die Imagebildung hinaus. Deshalb genügt es auch nicht, nur mit einem wunderschönen Designerstand präsent zu sein. Vielmehr gefragt ist das Messteam, welches den Eindruck prägt, wenn der Besucher den Stand verlässt, beziehungsweise wie hoch seine Bereitschaft ist, in Zukunft mit diesem Unternehmen eine Geschäftsbeziehung zu pflegen.

Weil sich Produkte und Dienstleistungen immer weniger nach objektiven Kriterien unterscheiden, gilt die Emotion heute als wichtiger Wert der Marktdifferenzierung. Und diese Emotionen werden vorwiegend von Ihrem Standpersonal vermittelt. Deshalb gelten das richtige Verhalten und die strukturierte Kommunikation am Stand als eigentliche Basis für Erfolg.

Messtraining und Events – Kunden betreuen und gewinnen

Das intensiv-MET Seminar für professionelles Verhalten an Messen, Ausstellungen und Events konzentriert sich auf Vor- und Nachbereitung eines Kundengesprächs sowie das Gespräch und die Kundenbetreuung vor Ort. Im Seminar werden Teilnehmende von der Kontaktphase über die Kommunikation bis zur Kundenbedarfsanalyse instruiert. Mit Praxisübungen wird ihr Know-How vertieft und für die bevorstehende Messe perfektioniert. (Dauer: 2 Tage/max. 16 Personen) Weitere Informationen unter www.eberhard-seminare.ch –> Verkaufsschulung

Darauf müssen Sie am Messestand achten

- Saubere Kleidung und Schuhe, kein aufdringliches Parfüm
- Namensschild tragen
- Zeitplan einhalten (Ablösungen)
- Keine Konsumation am Stand, die von Messebesuchern gesehen werden kann
- Persönliches Verhalten ist das Spiegelbild der Firma
- Eingübte Handgriffe bei Vorführungen
- Keine Fachbegriffe oder diese dem Wissen des Standbesuchers anpassen
- Humor – aber nicht künstlich aufgesetzt
- Mitbewerber nicht diffamieren – besser eigene Leistungen hervorstreichen
- Prospekte vorbereiten – mit eigenem Firmenstempel/Anschrift versehen
- Inhalt der Prospekte selbst studieren und kennen

Und genau diese Punkte lassen sich erlernen und optimieren. Auf folgende fünf Punkte gilt es ein besonderes Augenmerk zu legen:

Vorbereitung

In der Vorbereitung einer Messe liegt der eigentliche Erfolg begründet. Abgesehen vom eigentlichen Stand und dem Angebot ist es das Personal, das dem Besucher ein gutes Gefühl vermitteln, die eigenen Kompetenzen und die der Mitbewerber kennen muss. Die Schulung des Messteams vorwiegend in den Bereichen Verhalten und Gesprächsführung gehört zu einer gezielten Messervorbereitung.

Kontaktphase

Beobachten Sie potentielle Standbesucher. Gehen Sie aktiv, kompetent und motiviert auf die Person zu und eröffnen Sie gezielt das Gespräch mit einer offenen Frage, etwa: «Wie beurteilen Sie dieses neue Produkt/Angebot?»

Gesprächsführung

Holen Sie Ihr Gegenüber in einem Gespräch ab und vergessen Sie die Begleitperson nicht. Sie ist Teil Ihres Gesprächspartners. Lassen Sie den Standbesucher sein Bedürfnis mitteilen. Dies ist der ideale Moment, um unkompliziert wichtige Zusatzinformationen zu erhalten. Hat der Besucher kein Interesse, investiert ein professioneller Standmitarbeiter nur

wenig Zeit in das Gespräch. Er versteht es vielmehr, ihn kompetent und zügig zu verabschieden.

Aktion

Besuchern mit einem klaren Bedarf wird der Nutzen präsentiert, es werden klare Aktivitäten vereinbart (Verkauf, Besuch, Unterlagen, Offerte, Newsletter).

Abschluss

Damit Sie wissen, wie es nach der Messe weiter geht, wird das Besprochene fixiert und der Besucher freundlich mit einem Dank verabschiedet.



Pius Eberhard
Trainer, Coach,
Personalentwickler



EBERHARD · SEMINARE

Mensch Markt Umwelt

EBERHARD SEMINARE

6319 Allenwinden

Tel.: +41 41 752 06 00

info@eberhard-seminare.ch

www.eberhard-seminare.ch