



Seminar Programm

Messtrainings und Events · MET Kunden betreuen, Kunden gewinnen

Professionell Kontakte knüpfen mit Leichtigkeit und Begeisterung

Ein Seminar der Verkaufsschulung



Erfolgsschulung für Messen und Events · MET Kunden betreuen und neue Kunden gewinnen

Messtraining im Vorfeld einer Ausstellung bringt Klarheit in der Zielsetzung und genaue Verhaltensrichtlinien für das Standpersonal.

Die Teilnehmenden werden die bestehenden Kunden professionell betreuen. Durch kompetentes Auftreten sowie wirkungsvoller Kommunikation neue Kunden gewinnen und den Ruf Ihres Unternehmens positiv verankern.

Mit diesem Seminar stellt das Unternehmen sicher, dass die Investitionen für die Messe bis zum Standpersonal positive Wirkung bei den Zielgruppen erwirken können.

Zielsetzung des Seminars

Die Teilnehmenden erarbeiten und erweitern Kenntnisse wie sie:

- persönliches Auftreten und Verhalten am Stand
- das Image des Unternehmens kommunizieren und gestalten
- Produkte- / Dienstleistungs- und Nutzen-Kenntnisse die am Messestand wichtig sind
- Barrieren überwinden, Kunden und Interessenten aktiv ansprechen
- wirkungsvolle, unaufdringliche Fragetechnik am Stand
- Angebote, Lösungen, weiteres Vorgehen vereinbaren
- Umgang mit Einwänden, Reklamationen und schwierigen Kundensituationen

Seminarort

Das Seminarhotel wird durch Sie nach ihren Bedürfnissen festgelegt und organisiert.

Seminartermin und Seminarzeiten

1. Tag, 0830 Uhr bis 1700 Uhr
2. Tag, 0830 Uhr bis 1700 Uhr

Seminarleitung

Der Seminarleiter Pius Eberhard hat jahrelange Erfahrung in der Ausbildung für Mitarbeiter in Beratung und Verkauf verschiedener Branchen. Er ist lizenziertes STRUCTOGRAM® und TRIOGRAM® Trainer.



Seminarmethode

Gemeinsame Stoffarbeit durch Lehrgespräche, Rollenspiel, Einzel- und Gruppenarbeiten. Dieses Seminar wurde für die Ansprüche und Bedürfnisse der heutigen Praxis entwickelt.



SEMINARPROGRAMM Tag 1

0830 - 0900	Seminarbeginn, Vorstellung, Zielsetzung, Einführung
0900 - 1000	Kontaktablauf am Messestand und bei Kunden-Events
1000 - 1020	Kaffeepause
1010 - 1200	Fachwissen, Produkte- / Dienstleistungs-Wissen, Standwissen Was ist wichtig um kompetente Standgespräche zu führen. Was bietet unsere Firma und wie sind wir organisiert. Positive Dynamik auf dem Stand erzeugen
1200 - 1330	Mittagessen
1330 - 1410	Aktiv auf Kunden und Interessenten zugehen ohne aufdringlich zu sein. Firmen Image positiv pflegen.
1410 - 1500	Fragetechnik bei Kundenkontakt. Was geschieht mit den Antworten des Kunden?
1500 - 1520	Kaffeepause
1520 - 1630	Gesprächseröffnung und Fragetechnik - Kurztraining
1630 - 1700	Angebote, Lösungen und weiteres Vorgehen mit Kunden



SEMINARPROGRAMM Tag 2

0830 - 0920	Feedback 1. Seminartag
0920 - 1000	Umgang mit schwierigen Kundensituationen Einwänden und Reklamationen
1000 - 1020	Kaffeepause
1020 - 1110	Kurztraining Umgang mit „Druck“
1110 - 1200	Gespräche erfolgreich Abschliessen, Abschlusstechnik am Messestand
1200 - 1330	Mittagessen
1330 - 1410	Praxistraining: Mit bestehenden Kunden kompetent sprechen Audioaufnahmen und Analysen
1410 - 1500	Praxistraining: Mit Interessenten und potenziellen Kunden wirkungsvoll sprechen Audioaufnahmen und Analysen
1500 - 1520	Kaffeepause
1520 - 1630	Fortsetzung Praxistraining
1630 - 1700	Zusammenfassung, Umsetzung in der Praxis Fragen, Diskussion Seminarende