

## Hintergrund & Ziel

Ein wichtiger Faktor, Kundenakquise und -bindung vorzunehmen, sind Messeauftritte.

Dabei spielt der Kontakt und die Beziehung zwischen Messebesucher und Messestandmitarbeiter eine wesentliche Rolle.



Die Schwerpunkte dabei reichen von der optimalen Vorbereitung bis zur professionellen Ansprache potentieller Kunden.

Entwickeln und verfeinern Sie in unserem Messtraining Ihr entsprechendes Handwerkszeug!

Dadurch sind Sie in der Lage, Ihr Unternehmen und dessen Produkte auf Messen noch überzeugender darzustellen und für den bestmöglichen Verkaufserfolg zu sorgen.

## Ihr Weg ...

... zur Homepage



... zur vCard

... zu uns

XING<sup>®</sup>

D - 55271

Fon

Fax

Mobil

E-Mail

Homepage



Michael Paschke

Mainzer Str. 29

Stadecken-Elsheim

+49 6130 941515

+ 49 6130 941514

+ 49 177 5223839

mp@mpconsulting.de

www.mpconsulting.de

Wir freuen uns auf ein Orientierungsgespräch mit Ihnen, um Chancen einer erfolgreichen Zusammenarbeit auszuloten!



## Fit für die Messe



**Professioneller Auftritt von  
Messestandmitarbeitern**

**„Sagt den Leuten nicht, wie gut ihr die Güter macht, sagt ihnen, wie gut eure Güter sie machen.“**

*(Leo Burnett – am. Werbetexter und Gründer der Werbeagenturgruppe Leo Burnett Worldwide)*



**Inhalt**

### Die Inhalte:

- Das Unternehmen
  - Eine Marke vertreten
- Der Kunde
  - seine Wahrnehmungen
  - seine Erwartungen
  - sein Verhalten
- Der Messemitarbeiter
  - sein Erscheinungsbild
  - seine Wirkung
  - sein Verhalten
- Das Messegespräch
  - die Messenotiz
  - die Kontaktaufnahme
  - der Gesprächsverlauf
  - Herausforderungen meistern
  - konkret verbleiben
  - vom Lead zum Termin

**Wir verbinden ...**

### Die Methode:



**Seminar**

In diesem Präsenzseminar steht die Aktivität der Teilnehmer im Mittelpunkt.

Gruppengespräche, Einzel- und Gruppenarbeiten, Präsentationen und deren Ergebnisbesprechungen sowie die Erörterung von Praxissituationen bilden die Schwerpunkte der Veranstaltung.

Umrahmt werden diese Aktivitäten durch inhaltlichen Input des Trainers.

**... Menschen ...**

### Die Nachhaltigkeit:

Die größte Herausforderung bei Weiterbildungsmaßnahmen besteht meistens darin, die Lerninhalte bei den Teilnehmern so zu festigen, dass sie sie erfolgreich anwenden.

In einem mit Ihnen abgestimmten Lerntransferkonzept schaffen wir genau diese Nachhaltigkeit zu einem hohen Maß u. a. mit:

- vorher: Zielvereinbarungsgespräch zwischen Teilnehmer und Chef;
- während: aktive Einbindung der Teilnehmer, Unterlagen und individueller Handlungsplan;
- nachher: Intervalltraining und firmenspezifische, begleitende Maßnahmen.



**... und Ziele !**