

Fit für den Messeauftritt ?

So nicht!

Messtraining

Ihr Standkonzept: zielorientiert und einzigartig.

Ihr Team: aktiv, attraktiv und akquisitionstark.

- Was wollen Sie mit Ihrem Messeauftritt erreichen?
- Wie können Sie den Messeerfolg messen?
- Welche Botschaft wollen Sie kommunizieren?
- Wie stellen Sie verbindliche Kundenkontakte her?
- Wie fassen Sie sie effizient nach?
- Wie helfen Sie sich gegenseitig im Team, besser aufzutreten?



Nutzen Sie die Erfahrung der ausgewiesenen Marketing- und Verkaufsprofis von Manfred Ritschard & Partner. Buchen Sie einen speziell auf Messemarketing ausgerichteten Weiterbildungstag mit viel Lernspass! Dabei wird neues Verhalten geübt, bis es alle verinnerlicht haben.

Mehr Interaktion mit Kundschaft

Wir erarbeiten zusammen mit Ihrem Verkaufsteam in einem Workshop messbare Ziele sowie verständliche Botschaften für Ihren nächsten Messeauftritt. Dann wird Ihr Messteam trainiert,

- die Besucher auf sympathische und kreative Weise anzusprechen,
- sich professionell vorzustellen und nach Kundennamen und Kontaktdaten zu fragen,
- mit geeigneten Fragen ein Gespräch in Gang zu bringen
- und eine Weiterführung des Kontaktes zu vereinbaren.

Dazu gehört ein Telefontraining, um die Messekontakte effizient und sicher nachfassen zu können.

Feedback-Kultur im Team

Haben Sie schon mal Menschen bei der Messarbeit beobachtet und dabei gedacht, dass sie sich noch verbessern könnten? Wussten Sie bisher nicht, wie Sie „es“ ihnen sagen sollen?

Erlernen Sie mit uns Feedback-Techniken und vereinbaren Sie im Training gleich eine offene Feedback-Kultur innerhalb des Teams. So erhalten Sie bald von Messekollegen Anerkennung für Ihr Dream Team!

Ihre Trainer



Manfred Ritschard

Diplomierter Betriebsausbilder, diplomierter Tourismus-Experte und ausgewiesener Kommunikationsfachmann; Dozent für Marketing und Verkaufsmanagement am Institut für Tourismuswirtschaft der Hochschule Luzern und an der Fachhochschule Nordwestschweiz. Manfred Ritschard ist ein mitreissender und fachlich fundierter Trainer und Referent für Servicequalität, Verkaufsprozesse, CRM, Teamführung, Teamentwicklung und Mitarbeitermotivation. Sprachen: Deutsch, Französisch, Englisch



Marcel Belmont

Marketingplaner und IT-Spezialist, verfügt über 25 Jahre verkaufsorientierte Praxis und Führungserfahrung im Aussen- und Innendienst (Informations- und Office-Technologie, Personal Consulting, Assekuranz, Personentransport, Gastronomie). Seine in unzähligen Kundengesprächen erworbenen Fähigkeiten und Techniken vermittelt er heute als leicht umsetzbare Tipps im leistungsorientierten Alltag. Seine Kernkompetenz ist die praxisnahe Schulung von effizienten Verkaufsabläufen und professionellem Service. Sprachen: Deutsch, Englisch



Monika Arnold

Erfahrene Event- und Marketing-Expertin (Marketingplanerin mit eidgenössischem Fachausweis, ausgebildet in Verkaufs-NLP); u.a. leitete sie in São Paulo die Akademie der Messe Frankfurt (Ausbildung für Aussteller an brasilianischen und internationalen Fachmessen), war Niederlassungsgründerin und Geschäftsführerin einer spanischen Medienunternehmung in Brasilien und arbeitete als Marketingberaterin für in- und ausländische Firmen. Sprachen: Deutsch, Englisch, Spanisch, Portugiesisch, Italienisch

Programm

(Zeiten können angepasst werden)

- 0845-1015 Interaktives Impulsreferat
- 1030-1200 Workshop “Unsere Ziele, unsere Botschaften für den Messeauftritt“
- 1300-1430 Workshop „Unsere Verkaufsprozesse und Interaktionen beim Messeauftritt“
- 1445-1515 Training „Kunden ansprechen – Kunden binden – Botschaften kommunizieren“;
Rollenspiele direkt am Messestand (wenn möglich, sonst simuliert im Seminarraum)
- 1530-1700 Feedback-Technik (Wie weisen wir einander auf Fehlverhalten hin? Wie kommunizieren wir innerhalb des Teams –auch in Stresssituationen?)
- 1700-1730 Auswertung und Abschluss mit Vereinbarung von Verhaltenszielen

Durchführung

Wir empfehlen kleine Teilnehmergruppen für eine nachhaltige Schulungswirkung und um alle einbeziehen zu können. Das Kommunikationstraining wird mit Vorteil gleich am Messestand oder an einem für die Firma typischen Verkaufspunkt durchgeführt, um möglichst realitätsnah üben zu können.

Auch kürzere oder mehrere Schulungseinheiten sind möglich – verlangen Sie einfach eine Offerte.

