

Fit für die Messe?



Erinnern Sie diese Bilder an Ihre letzte Messe?

Vielleicht gar an Ihren eigenen Messestand?

So werden an Messen kaum neue Kunden gewonnen.

Das muss nicht sein!

- **Suchen Sie Unterstützung bei der Planung und Organisation Ihres Messeauftritts?**
- **Soll Ihr Verkaufsteam am Messestand proaktiv und gewinnend kommunizieren und ein Vielfaches mehr an Leads zu Neukunden erzielen?**

Dann sind Sie bei mir richtig! Ich verschaffe Messeteams und Verkäufern aus unterschiedlichen Branchen mehr Erfolgserlebnisse - egal ob an Fachmessen oder an Publikumsmessen. Dank meinem Messtraining freuen sich alle auf die nächste Messe, denn es macht richtig Spass.

Drei Fragen sind entscheidend:

- Wie sprechen Sie Messebesucher an?
- Wie kommen Sie zu mehr Leads?
- Wie fassen Sie Leads nach?

Messeauftritte bringen Neukunden, wenn Sie Kontakte zu Messebesuchern aktiv anstreben. Machen Sie es deswegen besser als Ihre Konkurrenz:

- Organisieren Sie Ihren Messeauftritt
- Sprechen Sie souverän und auf sympathische Weise Messebesucher an
- Erklären Sie kurz und prägnant den Kundennutzen Ihres Angebots
- Vereinbaren Sie mehr Leads am Messestand als je zuvor
- Fassen Sie Leads systematisch und effizient nach

In nur einem Tag erarbeiten Sie wirksame Interaktionen und Formulierungen für die Kommunikation am Stand. Sie lernen interaktiv, wie Sie Leads zu potenziellen Neukunden gewinnen und nachfassen.



Exclusive Partner of Speakers Excellence

Manfred Ritschard ist diplomierter Betriebsausbilder, diplomierter Tourismus-Experte und NLP-Trainer (IANLP).

Als Trainer, Speaker und Unternehmensberater für kompetente Kundenkommunikation und angewandte Verkaufspsychologie zeigt er innovative Wege der Kundengewinnung und Kundenbindung. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen aus Industrie, Handel, Tourismus sowie Non Profit Organisationen. Er ist Dozent für Marketing und Verkauf in der Höheren Berufsbildung und Referent für Servicequalität, Verkauf, Teamführung und Marketing.