

MESSETRAINING FÜR STANDPERSONAL

Intensivtraining



Besuchertypen und -erwartungen, professionelle Kontaktaufnahme, Gesprächsführung, Dos & Don'ts am Messestand, und, und, und ...

Wir bereiten Ihr Team auf seinen Einsatz am Messestand vor, trainieren erfolgreiche Verhaltensweisen und zeigen zielführende Gesprächsstrategien auf.

Diese unverzichtbaren Trainingsinhalte ergänzen wir durch individuelle Bausteine. Dazu stimmen wir in einem persönlichen Vorgespräch Inhalte und Methoden genau auf Ihren individuellen Bedarf ab.

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter, die während der Messedauer Stanndienst haben

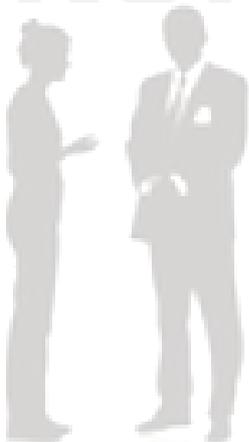
Dauer: 1 Seminartag

Termin/Ort:

- Sie wählen Ihren Wunschtermin, der idealerweise unmittelbar vor Messebeginn liegt.
- Wir kommen dann zu Ihnen ins Unternehmen oder an einen für Sie passenden Seminarort.
- Gerne kümmern wir uns auch um die Organisation eines Seminarraumes auf dem Messegelände.

Ihre Vorteile:

- Erhöhte Qualität, Anzahl und Aussagekraft von Messekontakten durch fokussiertes Handeln Ihrer Standmitarbeiter
- Wissensvermittlung und Wertschätzung durch ein Messetraining erhöhen die Motivation und Präsentationssicherheit Ihrer Mitarbeiter
- Ihre Mitarbeiter entwickeln ein größeres Verständnis für Ihre Schlüsselposition als Repräsentant des Unternehmens „im Licht der Öffentlichkeit“
- Nachhaltig positiver Eindruck und Imageaufwertung des Unternehmens bei den Messebesuchern durch service- und zielorientierte Gesprächsführung
- Zusammentreffen und Zusammenlernen fördert Teamgeist und Zusammenarbeit



Inhalte des Intensivtrainings:

Grundbausteine

- Sensibilisierung für die besonderen Anforderungen am Messestand
- Sicherheit in der persönlichen Präsentation und Körpersprache
- Knigge für Standpersonal, Dos & Don'ts am Messestand
- Erfolgreiche Messegespräche: Kontaktaufnahme, Gesprächsführung, Gesprächsabschluss mit Anknüpfungspunkten zur Nacharbeit
- Umgang mit schwierigen Situationen und zeitintensiven Kunden
- Spielregeln erfolgreicher Teamarbeit am Messestand

Mögliche individuelle Trainingsbausteine

- Erarbeitung einer zielgruppenbezogenen Nutzenmatrix für die wichtigsten Exponate und Services als Grundlage für eine kundenorientierte Gesprächsführung
- Sensibilisierung für die Unterschiede zum Wettbewerb, Herausarbeitung von Statements zur zielgerichteten Kommunikation von Unternehmensvorteilen
- Rollenspiele und Praxisübungen zur Kontaktaufnahme, Bedarfsanalyse und messespezifischen Gesprächsführung, Techniken des „Aktiven Zuhörens“, Aspekte der Körpersprache

Durchführung:

- Referentin: Annina Oppinger, M.B.A.
- Sprache: Durchführung auf Deutsch & Englisch
- Das Training wird im Dialog und interaktiv mit den Teilnehmern durchgeführt.
- Die Teilnehmer erarbeiten zusätzlich Inhalte in Kleingruppen und lernen durch eigenes Handeln, Beobachten und Feedback.

Referenzen Messetrainings / Messeseminare:

RHODIUS Schleifwerkzeuge, First Solar GmbH, Gebr. Schmid GmbH & Co., GNS Gesellschaft für Nuklearservice, RENOLIT AG, Bausch + Ströbel Maschinenfabrik Ilshofen, Log In Freiburg GmbH, Hobby Wohnwagenwerk, RKW SE, walterservices, Atmel Germany, Vorwerk & Co. Thermomix, Westfalia Separator AG, ThyssenKrupp Steel AG, Novartis Pharma GmbH, Micronas GmbH, Dräxlmaier Group, Schroff GmbH und weitere



SCHMID WELL PREPARED STAND PERSONNEL

- ➔ SAME STATE OF KNOWLEDGE
- ➔ CLARITY ABOUT OBJECTIVES
- ➔ KNOWLEDGE OF VISITOR'S EXPECTATIONS
- ➔ CONFIDENT AND PROFICIENT MANNER
- ➔ EFFECTIVE AND SUCCESSFUL COMMUNICATION

