



Ein Messtraining der besonderen Art!

Ihr Messeauftritt

Topp oder Flopp? Sie entscheiden!

Ihre Ideen, Produkte und Dienstleistungen verkaufen Sie mit einer wirkungsvollen Präsentation.

Das neue Wissen für Unternehmer und Führungskräfte mit Ihrem Messepersonal und alle Menschen die die Chancen eines Messeauftritts für sich nutzen wollen, die für die Messevorbereitung, die Messe und die Messenachbearbeitung in Ihren Unternehmen zuständig sind.

Ihr Nutzen Ein Messeauftritt ist eine kostspielige Angelegenheit. Gute Ideen, Produkte und Dienstleistungen verkaufen sich nie von alleine. Sie müssen wirkungsvoll präsentiert werden.

Mit Ihrer Auftrittskompetenz, der Ihrer Mitarbeiter, einem wirkungsvollen Messestand und mit der erstklassigen Kundenansprache wecken Sie das Interesse und die Neugier Ihrer Zielkunden. Durch ein qualifiziertes Training im Vorfeld werden verschiedene Strategien trainiert, unnötig lange Gespräche vermieden und sympathisch die nächsten Schritte nach dem Messebesuch abgesprochen. Ihre Präsentationen, verbunden mit deren Performance, sind das Zünglein an der Waage, wenn es darum geht, ob sich Ihr Kunde für oder gegen Sie entscheidet.

Evelin S. Knauß: *"Verkauf ist ein Erlebnis! Die zwischenmenschliche Beziehung zwischen Kunde und Berater erhält einen anderen Stellenwert! In Beziehung sein heißt in Beziehung gehen, mit allen eventuellen Hindernissen und vielen neuen Möglichkeiten! Mit meinen Werkzeugen für Sie Ihre Begeisterung mit Ihren Kunden und in Ihrem Beruf aktiviere ich Ihre Phantasien, um Beziehungen zu knüpfen, zu halten, evtl. auch einmal los zu lassen und zu erhöhen. Gleichzeitig wird eine Verbesserung Ihrer Kundenorientierung, Ihrer Produktqualität und der Profilierung Ihres Unternehmens erreicht! Damit sichern wir gemeinsam Ihren langfristigen Erfolg, schaffen für Sie begeisterte und glückliche Kunden, die gerne in Ihren Unternehmen zu Stammkunden werden!"*

Ihre Ziele

Mit dem Messtraining

- steigern Sie die Überzeugungskraft durch Verkaufsrhetorik und optimales Auftreten.
- präsentieren Sie wirkungsvoll Ihr Unternehmen, Ihre Leistungen und Ihre Produkte.
- überzeugen Sie Ihre Kunden durch effektive Vorteils- und Nutzenargumentationen.
- knüpfen Sie Kontakte für Ihre Neukundengewinnung.
- bearbeiten Sie die Messekontakte effektiv nach.

Die Inhalte

Topp oder Flopp? Sie entscheiden!

- Ihre Selbstmotivation und Ihr Erfolgsdenken als Grundlage Ihres Messeauftritts!
- Für Ihr Unternehmen steht eine überzeugende Persönlichkeit!
- Die Erwartungen des Messebesuchers an Ihren Berater!
- Steigern Sie Ihre Verkaufserfolge durch erfolgreiche Kommunikation!
- Unterstützen Sie Ihre Wirkung mit Ihrer Auftrittskompetenz und Ihrer Körpersprache!
- Motivieren Sie mit Ihrer Gesprächseinleitung und wecken Sie Interesse!

- Sie beherrschen die Fragetechniken und die methodischen Bedarfsanalysen!
- Ermitteln Sie die Qualifikation und die Bedürfnisse Ihrer Besucher!
- Präsentieren Sie Ihr Unternehmen, Ihre Leistungen und Ihre Produkte optimal!
- Sie gewinnen mit Ihren Argumentations- und Überzeugungstechniken!
- Stellen Sie Ihre Vorteile und den Nutzen zielgerichtet dar!
- Knüpfen Sie Neukontakte und halten sie fest!
- Bearbeiten Sie Ihre Messekontakte erfolgreich nach!

Die Details

Ihr nächster Messeauftritt soll ein voller Erfolg werden. Gemeinsam erarbeiten wir ein individuelles Messetraining für Sie. Sie bestimmen, was im Mittelpunkt steht: Mein Messestand und ICH, die Besucheransprache oder die Optimierung von Kurzpräsentationen bei Ihrem Messeauftritt. Im Rahmen einer ganzheitlichen Corporate Identity, im Innen- und im Außenbild, werden Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Identitätsbildung eingebunden. Durch die Optimierung der Wahrnehmung und Sensibilisierung entsteht auch eine glaubwürdige Beratung. Ideen und Maßnahmen werden optimiert, um bestehende und neu zu gewinnende Kunden bedarfsorientiert, interessant und ehrlich zu beraten und zu betreuen.

Ihre Trainerin



Evelin S. Knauß
Image-Consultant, Unternehmerin,
Seminarleiterin, Referentin, Beraterin, Moderatorin,
Trainerin und Autorin im Handwerk.

Der Ort und der Termin

Sagen Sie mir, wo das Messetraining stattfinden soll und wir vereinbaren einen Termin.

Trainingsprogramm

Das Trainingsprogramm gestalten wir nach Ihren individuellen Aufgabenstellungen, Vorgaben und Wünschen.

Ihre Kosten

Lassen Sie uns darüber reden. Mein Honorar ist von vielen Faktoren abhängig.

Förderung

Dieses Training wird u. U. vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, gemäß der Richtlinie über die Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen, gefördert.

**Ihr nächster Messeauftritt:
 Professionell und profitabel!**

FAX 07150 916563

Messtraining

Ich/wir planen ein individuelles Messtraining mit Ihnen. Bitte rufen Sie mich an!

Das Messtraining soll voraussichtlich in _____ stattfinden.

Voraussichtlich werden _____ Personen am Messtraining teilnehmen.

Firma

Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail
