

VERKAUFSERFOLG MESSEAUFTTRITT

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die eine Firma auf Messen repräsentieren verkaufen sich, die Firma und sie verkaufen die Produkte und Dienstleistungen. Das erfordert Konzentration und hohe soziale Fähigkeiten. Einerseits müssen die Mitarbeiter*innen gute Gastgeber am Messestand sein und andererseits dürfen sie ihr Ziel, die Kundengewinnung und Kundenbindung nie aus dem Auge verlieren.

Ein Schlüssel für einen gelungenen Messeauftritt ist gut geschultes Personal.

- Gezielt auf die Messe und die Kunden vorbereiten
- Dresscodes und Businessetikette
- Interessenten ansprechen und leicht ins Gespräch kommen
- Ein guter Gastgeber sein
- Gezielte Business- und Verkaufsbotschaften
- Gezieltes Feedback und Reflektion

Eintägiges Training

Theorie, Gruppenarbeit, Übungen, Videotraining