



**INSTATIK GmbH**

Der Trainings-Spezialist für Präsentation und Verkauf

Geschäftsführer: Dipl.-Paed. Peter Mohr  
Handelsregister: AG Mannheim  
HRB 701975  
UST-ID-Nr.: DE253689892

Post: Barlachstrasse 4  
D – 69168 Wiesloch  
Fon: +49-6222-385852  
Fax: +49-6222-385853  
E-Mail: peter.mohr@instatik.de  
Internet: www.present-and-sell.com

# 1-tägiges Intensiv-Messe-Training

## Überzeugen und Verkaufen auf Messen

Kunden auf Messen überzeugen, begeistern und gewinnen

### Trainings-Ziel:

Selten treffen Anbieter und potentielle Kunden in so geballter Form aufeinander wie auf einer Messe. Daher sind Messen für viele Anbieter äußerst umsatzrelevant und sogar die wichtigste Akquise-Möglichkeit. Beim Überzeugen und Verkaufen auf Messen gelten allerdings ganz besondere Kniffe und Tricks. Nur wenn Sie diese Kniffe kennen und beherrschen, wird Ihr Messe-Auftritt zum Werkzeug für Ihren Erfolg. Dieses Intensiv-Training befähigt die Teilnehmer, auf Messen das Interesse der Kunden aktiv zu wecken, verkaufsfördernde Dialoge zu führen und die Messe-Besucher als Kunden zu gewinnen. Hierzu vermittelt das Training ein effektives Know-How aus messe-spezifischen Techniken und Kniffen aus der Rhetorik, der Verkaufspsychologie und der Kommunikationspsychologie. In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmer ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, ihr Unternehmen und dessen Produkte/Dienstleistungen auf Messen überzeugend darzustellen und erfolgreich zu verkaufen. Dadurch können Sie die Chancen Ihres Messe-Auftritts voll nutzen, die Positionierung, das Image und den Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens steigern und dadurch auch neue Kunden gewinnen und Ihren Umsatz steigern.

### Zielgruppe:

Messe-Personal und all jene Personen, die sich, ihre Ideen und ihre Produkte/ Dienstleistungen auf Messen überzeugend darstellen und verkaufen wollen.  
Anfänger werden grundlegend qualifiziert.  
Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

### Trainings-Inhalte:

- Unterschiede zwischen herkömmlichem Verkauf und Messe-Verkauf
- Das Selbstverständnis und die Selbstmotivation des Messe-Personals
- Effektive Vorbereitung von Messe-Auftritten
- Pfliffige Standplatzierung und Standkonzeption
- Stand-Disziplin, exaktes Messe-Timing und Messe-Check-Up
- Methoden der aktiven Besucheransprache
- Erfolgreich die "Kontakt-Hürden" überwinden
- Die ersten Sekunden der Kontaktaufnahme routiniert meistern
- Wirkungsvolle Gesprächs-Eröffnungen einsetzen
- AIDA-Technik: Besucher interessieren statt abschrecken
- Fragetechniken gezielt zur Besucheranalyse einsetzen
- Kontakte treffsicher evaluieren
- Die eigenen Produkte/Dienstleistungen überzeugend präsentieren
- Verkaufsfördernde Rhetorik und Argumentationstechniken einsetzen
- Erfolgreich vom eigenen Produkt begeistern
- Körpersprache und äußeres Erscheinungsbild wirkungsvoll einsetzen
- DOs and DONTs am Messestand und im Umgang mit den Kunden
- Gekonnter Umgang mit Fragen und Einwänden des Kunden
- Schwierige Gesprächssituationen meistern
- Effektive Closing-Techniken einsetzen
- Verbindliche Gesprächsabschlüsse erzielen
- Die Kontaktfrequenz zielsicher erhöhen
- Beim Kunden einen bleibenden Eindruck hinterlassen
- Messe-Auftritte effektiv nachbereiten
- Die DOs and DONTs beim Messe-Auftritt
- Die Vermeidung der typischen Fehler beim Messe-Auftritt

### Trainings-Methodik:

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Videogestützte Analysen und Feedbacks
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl
- 1-tägiges Intensiv-Training (Crash-Kurs)

### Der Trainer:

Ein spezialisierter Fachtrainer für Messetraining aus dem INSTATIK-Trainer-Team.  
Je nach Zusammensetzung und Interessen der Teilnehmer (Alter, Branchen, Seminarschwerpunkte) wählen wir den bestmöglichen Messe-Trainer für das jeweilige Seminar aus.

### Veranstaltungsorte und Veranstaltungstermine:

1-tägiger Intensiv-Crash-Kurs  
09:00 - 18:00

In der INSTATIK-Zentrale in 69168 Wiesloch

Die aktuellen Termine finden Sie auf folgender Website:

<http://www.present-and-sell.com>

Alle angekündigten Seminar-Termine finden garantiert statt.

### Teilnahme-Gebühr:

Die Teilnahmegebühr für dieses 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer: € 995.- + MWST – für Geschäftskunden  
€ 995.- incl. MWST – für Privatpersonen

Wenn Sie zum gleichen Termin mehr als 1 Person anmelden, erhalten Sie ab der 2. Person 50% Rabatt.

### Die Möglichkeit firmenspezifischer Inhouse-Trainings:

Das Training kann auch firmenintern durchgeführt werden. Hierbei können wir Ihnen ein maßgeschneidertes (und auch produktbezogenes) Trainingskonzept entwickeln, das auf Ihre firmenspezifischen Belange zugeschnitten ist.

Ab 3 Teilnehmern ist ein INHOUSE-Training sogar günstiger.

Wir erstellen Ihnen hierzu gerne ein kostenfreies Angebot.