

---

## Warum Sie dieses Training besuchen sollten

---

Was bedeutet für Ihr Unternehmen der Besuch einer Messe?

In Zeiten der Weltwirtschaftskrise bedeutet für uns von matthes-training der Messebesuch folgendes:

- Messe heißt in der Informationsflut einprägsam und wirkungsvoll zu präsentieren. Dies gilt für Bestandsprodukte und Neuheiten.
- Messe heißt sich und sein Unternehmen zu zeigen und dies professionell von der besten Seite.
- Messe heißt sich vergleichen lassen mit nationalen und internationalen Wettbewerbern.
- Messe heißt sich profilieren. Die Nasenlänge vor dem Wettbewerb ausbauen. Die Zukunft des Marktes von Morgen gestalten.
- Messe heißt verkaufen. Vor der Messe, auf der Messe und aufgrund der Messe.
- Messe heißt professionell nutzenorientiert kommunizieren. Mit Kunden die man kennt, die man kennenlernen will und den kritischen Kunden des Wettbewerbs.

Bei Messen haben Sie immer die Wahl zwischen nur „dabei sein“ um Bestandskunden zu bewirten und Visitenkarten zu sammeln. Oder Sie wählen den aktiven Weg Neukunden zu gewinnen, Geschäftsanbahnungen herbeizuführen und daraus Aufträge zu machen.

Der Erfolg Ihres kommenden Messeauftritts und hängt in erster Linie von den Mitarbeitern auf Ihrem Stand, deren Einstellung und deren Vorbereitung auf das Messegeschehen ab.

Ein noch so repräsentativer Messestand nutzt Ihrem Unternehmen nichts, wenn das Standpersonal nicht in der Lage ist die Kompetenz Ihrer Produkte und Ihrer Dienstleistungen so zu kommunizieren, dass die Messebesucher dies im Gedächtnis behalten. Ein noch so repräsentativer Messestand nutzt Ihrem Unternehmen nichts, wenn das Standpersonal die Messebesucher nicht qualifiziert und sich mit C Kunden beschäftigt während die A-Kunden gerade am Messestand vorbei laufen. Auch beim Sammeln von Visitenkarten geht Qualität vor Quantität.

## Methode

---

**Im Training arbeiten die Teilnehmer mit Ihren Produkten/Dienstleistungen. Aufbauend auf dem erfahrenen Wissen optimieren die Teilnehmer ihren eigenen Messeauftritt. So sind die Teilnehmer in der Lage das Gelernte am nächsten Messtag sofort umzusetzen. Im Training üben die Teilnehmer eine Kontaktaufnahme, die unabhängig von der Situation funktioniert und den Frustfaktor minimiert. Die Verkäufer trainieren, wie sie die Messebesucher als Menschen gewinnen und für die Produkte des Unternehmens faszinieren. Sie werden darin trainiert, die richtigen Fragen zu stellen und die Gesprächspartner souverän einzuschätzen.**

## Messeseminar: Erfolgreich auf dem Messestand

### Die Seminarthemen

---

Klare Messeziele definieren & Wie erreichen wir dieses Messeziel?

- Neukundengewinnung / Altkundenbetreuung, verschiedene Strategien
- Was ist das diesjährige Messethema unserer Firma? Wie kommunizieren wir es?
- Professionelles qualifizieren von Messebesuchern
- Do´s und Dont´s auf der Messe
- "Spielregeln" und Erscheinungsbild

Wie kommen mehr Besucher auf den Stand?

- Was zieht Messebesucher magisch an? Was hält Besucher vom Messestand fern?
- Handling bei überfülltem / leerem Messestand ?
- Aktionen die Messebesucher und Adressen bringen
- Verkaufspsychologisches Rüstzeug für den Messeerfolg

Wie qualifiziere ich in 30 Sekunden einen wirklich wertvollen Besucher?

- Messezeit ist teuer. Die Priorität gilt den wichtigen Besuchern
- Schnelle Prüfung von Interessen, Kaufbereitschaft und Kompetenz
- Was tun, wenn der Kunde oder Besucher warten muss

Wie präsentiere ich trotz Informationsflut nachhaltig einprägsam?

- Informationsgewinnung mit Turbofragen
- Die Präsentation unvergesslich machen
- In unentschlossenen Besuchern Kauflust generieren

Wie bekomme ich bereits auf der Messe Termine & Aufträge?

- Referenzen / Empfehlungen
- Proaktive Gesprächsführung auf dem Messestand
- Warum Messerabatt die teuerste Methode für Aufträge ist

Wie sichere ich die Ergebnisse der Messe?

- Dokumentation und Nachbearbeitung
- Messenotiz
- Visitenkarten

### **An wen richtet sich dieses Training?**

---

Dieses Training richtet sich an Firmen, die mit einem neuen, heterogenen Messteam an den Start gehen und einen Tag im Vorfeld der Messe für den optimalen Messeerfolg investieren wollen. Der Vorteil des Trainings gegenüber dem Messecoaching ist, dass alle im Messteam die gleiche Sprache sprechen und das Unternehmen optimal repräsentieren.

### **So profitieren Sie von diesem Training**

---

Während die einen Aussteller auf bekannte und bestellte Besucher warten, starten Sie mit dem bei matthes-training erworbenen Know-how neue Geschäftsbeziehungen.

### **Ihr Trainer**

---

#### **Gerhard Matthes**

In Deutschland gehört Gerhard Matthes zu den ausgewiesenen Experten für Marketing, Vertrieb und Kommunikation. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrungen in Bereichen des Vertriebs und damit der angewandten Kommunikation. Er war vor seiner Zeit als Trainer und Berater zuletzt auf Geschäftsführungsebene für Unternehmen aus Handel und Industrie tätig

## Ihre Investition

---

### Teilnahmegebühr

289,- € zzgl. MwSt. pro Person

Preisnachlass:

6-4-5: Six-four-five: Melden sich für Ihr Unternehmen sechs Teilnehmer an, erstatten wir bei vollzähliger Teilnahme die Teilnahmegebühr eines Mitarbeiters.

In der Teilnahmegebühr sind die Arbeitsunterlagen sowie Mittagessen und Pausengetränke enthalten. Die Rechnung geht Ihnen 6 Wochen vor der Veranstaltung an die in der Anmeldung genannte Anschrift zu und wird 3 Wochen vor dem Seminar zur Zahlung fällig. Bis 4 Wochen vor der Veranstaltung kostenloser Rücktritt. Ab 4 Wochen vor der Veranstaltung wird die Teilnahmegebühr fällig. Gerne dürfen Sie im Verhinderungsfall einen alternativen Teilnehmer nennen.

## Anmeldung zu Seminar: Erfolgreich auf dem Messestand

**O Freitag, den 20.08.2010** 9.00 bis 17:00 Uhr  
NH Konferenzhotel, Bürgermeister Neff Strasse 12, D-68519 Viernheim Telefon: 0 6204.6090

**O Freitag, den 01.10.2010** 9:00 bis 17:00 Uhr  
NH Konferenzhotel, Bürgermeister Neff Strasse 12, D-68519 Viernheim Telefon: 0 6204.6090

---

Name Vorname

---

Firma

---

Position Abteilung

---

Branche

---

Strasse/Postfach

---

PLZ Ort

---

Telefon Mobil Fax

---

Email

Ja, ich möchte den kostenlosen matthes-training Newsletter abonnieren. Ich weiß dass ich diesen jederzeit wieder abbestellen kann.

---

Datum, Unterschrift

**So erreicht Ihre Anmeldung uns:**

**Faxen Sie diese Anmeldung an:** Fax 0 61 67 / 76 70  
**Via Post an:** matthes-training.com  
An der Modau 20,  
64372 Ober-Ramstadt/Modau  
**Gescannt via Mail an:** info@matthes-training.com