

## **Die 10 größten Fehler, die das Standpersonal auf einer Verkaufsveranstaltung machen kann:**

### **1. Besucher warten lassen**

Besucher kommen an den Stand und niemand geht auf sie zu. Vielmehr steht der Interessent da, traut sich nicht, etwas zu sagen - und geht wieder. Wenn Sie selbst im Gespräch sind, sollten Sie dem Standbesucher eine kurze Aussicht geben: "Guten Tag! Einen kleinen Moment noch, ich bin gleich für Sie da." So senken Sie die Kontaktschwelle und verhindern, dass der Besucher den Stand verlässt. Außerdem signalisieren Sie Ihrem derzeitigen Gesprächspartner, dass Sie auf ein Gesprächsergebnis hinarbeiten.

### **2. Unterhaltung mit Kollegen**

Immer wieder sieht man zwei Kollegen beim gemütlichen Plausch auf dem Stand. Das ist ein absolutes Dont! Es schreckt die Messebesucher ab, ist unprofessionell und vermittelt dem Interessenten, dass der Kollege spannender ist als der Besucher.

### **3. Am Stand sitzen oder verstecken**

Sitzende Personen am Stand wirken nicht nur abschreckend, sondern auch unhöflich. Ein Stehhocker ist dann noch die bessere Alternative. Jedoch funktioniert das Stehen aus Verkaufssicht am besten, da Sie dann in der Lage sind schnell zu reagieren.

### **4. Am Messestand essen**

Auch das kommt immer wieder vor: Genüsslich isst das Personal am Stand. Würden Sie so einen Menschen ansprechen? Nein, normalerweise nicht, denn niemand will beim Essen stören.

Dieses Tabu sollte strikt eingehalten werden, denn auch wenn man sagt: "Das waren doch nur zehn Minuten am Mittag", so könnte genau in diesem Moment der neue Großkunde vorbeilaufen.

### **5. Versprechen nicht halten**

"Gleich morgen haben Sie das Angebot", sagt der Verkäufer am Messestand. Jedoch passiert am nächsten Tag nichts. Wenn Sie Versprechen abgeben, sollten Sie diese auf jeden Fall halten.

Sagen Sie lieber: „Für Ihr Angebot benötige ich jetzt schon drei bis vier Tage, gerade nach der Messe wird so viel nachgefragt." Der Kunde wird das verstehen und Sie können Ihr Versprechen einhalten. Freundlichkeit, Höflichkeit, Aufmerksamkeit und echtes Interesse an den Besuchern.

## **6. Selbstbeschäftigung am Messestand**

Keine Selbstbeschäftigung des Standpersonals, denn das signalisiert dem Messebesucher Desinteresse. Oder wird gar vom Messebesucher als fachliche Inkompetenz gewertet. Beobachten Sie die vorbeikommenden Messebesucher wohlwollend und aktiv. Ihr Auftragsbuch wird es Ihnen danken.

## **7. Negative Körpersprache**

Körpersprache kann einladend oder abweisend sein. Also stellen Sie beispielsweise nervöses Herumlaufen oder breitbeinige Position an der Standgrenze ein! Das verhindert den Kontakt mit Messebesuchern.

## **8. Taschenbillard spielen**

Auf einer Messe taucht schnell die Frage auf ... wohin mit den Händen? Hosentaschen oder gar Taschen im Sakko oder Blazer scheinen die ideale Alternative zu sein.

Mit versteckten Händen erzeugen Sie Misstrauen bei Messebesuchern! Wenn Sie nicht wissen wohin mit Ihren Händen, dann nehmen Sie einen Prospekt oder ein kleines Exponat in die Hand. Dann haben Sie sofort Gesprächsstoff für den nächsten Messebesucher und .... Keine Hände mehr in den Taschen.

## **9. Im Beisein der Kunden Visitenkarten beschriften**

Mittlerweile hat es sich herumgesprochen, dass Visitenkarten kein Schreibpapier sind. Im asiatischen Bereich schon immer ein Dont ist es auch bei uns unschicklich Informationen auf der Visitenkarte eines Kunden zu vermerken. Bereiten Sie stattdessen einen Vordruck vor, der Ihnen genug Raum für Ihre Notizen gibt. Die Visitenkarte gehört dann dazu in eine Klarsichthülle. Übrigens: Das Beschriften einer Visitenkarte macht diese in der Regel unbrauchbar für eine weitere digitale Verarbeitung

## **10. Kunden nicht mit deren Namen ansprechen**

Ein absolutes Dont ist es wenn Sie Kunden, von denen Sie im Laufe des Messegespräches die Visitenkarte erhalten haben, nicht mit ihrem Namen ansprechen. Menschen lieben es Ihren Namen zu hören – also nutzen Sie diese Chance wenn Sie den Namen Ihres Kunden nennen und sprechen ihn mit seinem Namen an.