

Messeschulung – Präsentationstraining

Erfolgreicher präsentieren und verkaufen

Thema ●●●● Die Messeteilnahme wird sehr hoch bewertet, entsprechend ist auch der Erfolgsdruck. Sie erkennen die Bedeutung der Messeteilnahme für Ihr Unternehmen und Ihren eigenen vertrieblichen Erfolg. Auf Messen ist es wichtig, aktiv auf Kunden zuzugehen und diese anzusprechen, um einen persönlichen Kontakt aufzubauen. Bei diesem Kontakt ist es von besonderer Bedeutung, Produkte klar und präzise darzustellen.

Präsentation
Messestraining
Kommunikation
Verkauf

Inhalt ●●●● Die Ziele der Messeteilnahme. Messevor- und Messenachbereitung. Der erste Kontakt mit dem Kunden. Fragetechnik und aktives Zuhören. Aktive Gesprächsführung. Unterschied zwischen einem interessierten Kunden und einem Besucher. Präsentation der Produkte. Körpersprache. Messeerfolgskontrolle.

Ziele ●●●● Sie lernen Ihr Unternehmen auf einer Messe oder Ausstellung adäquat zu präsentieren. Durch zielgerichtete Vorbereitung vermeiden Sie bereits im Vorfeld Fehler. Im Gespräch mit Kunden können Sie das Produkt oder die Leistung klar und präzise darstellen.

Methodik ●●●● Vortrag, Trainerinput, Beurteilungs-, Kritik- und Gruppengespräche, Rollenspiele, praktische Übungen, Diskussionen.

Dauer ●●●● Tagesseminar mit Pausen (9 bis 16.00 Uhr)

Preis ●●●● 185.- Euro pro Person zzgl. MwSt. Schulungsunterlagen und Abschlusszertifikat sind im Preis enthalten.

*(Seminar ab mindestens fünf Teilnehmern)
Alle Seminare können, im Sinne der Praxisorientierung, auch Inhouse gebucht werden. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.*

© tmb Tourismus|Marketing|Beratung

Otto Burkhart | 88167 Röthenbach (Allgäu)
www.tmb-hotelberatung.de