

Messen, Begeistern, Verkaufen

Die Kunst der Kundeninteraktion auf Messen

Das Messetraining ist darauf ausgerichtet, Aussteller gezielt auf Messeauftritte vorzubereiten und ihre Erfolgchancen zu steigern. Die Teilnehmer lernen, wie sie Besucher am Stand ansprechen, interessante Gespräche führen und ihre Produkte oder Dienstleistungen überzeugend präsentieren.



Mit einem Klick
zur Anmeldung ↓

Inhouse Training

Offenes Seminar

Onlinetraining



Address



Date

Der Messeauftritt ist eine besondere kurze wertvolle Situation, die es zu nutzen gilt. Dafür sind Kenntnisse der Kommunikation sowie Verkaufs unerlässlich. Im Training werden genau die Situationen vorbereitet und geübt, die den Teilnehmern wichtig sind und mit Fachwissen des Trainers begleitet.

Inhalte:

- Der Erstkontakt von Kommunikationsgrundlagen
- Erwartungshaltung bei Kunden und Rollenklarheit
- Das Buying Center – Grundlagen der Systemantik im Verkaufsprozess
- Wie man Ansprachen wirksam macht
- Praxisübungen in Rollenspielen

Dauer

1 Tag

Zeit

9:00 – 16:30

Trainer

Jan Mark
Kochmann