

Messtraining

Das Praxisseminar für den ansprechenden Messeauftritt

Die erfolgreiche Erstansprache und der souveräne folgende Dialog entscheiden mit über den Erfolg eines Geschäftsabschlusses. Die Mischung aus Menschenkenntnis, Verständnis für Buying Center und Eloquenz setzen Übung voraus. Dieses praxisnahe Seminar versetzt den Teilnehmer in die Lage, den Ansprechpartner zu verstehen, einen verbindlichen Kontakt herzustellen und wichtige Botschaften persönlich wirken zu lassen. Den Hintergrund dazu bilden die Kenntnisse um den richtigen Kontakt und seine Funktionen und Rollen im Verkaufsprozess, damit die wertvollen Messeauftritte auch nachhaltig genutzt werden können.



Der Messeauftritt ist eine besonders kurze und wertvolle Situation, die es zu nutzen gilt. Dafür sind Kenntnisse der Kommunikation sowie des 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 im Kontext von Kommunikationsgrundlagen
- Erwartungshaltung bei Kunden und Rollenklarheit
- Das Buying Center – Grundlagen der Systematik im Verkaufsprozess
- Wie man Ansprachen wirksam macht
- Praxisübungen in Rollenspielen

Dauer

1 Tag

Trainer

Jan Mark
Kochmann