

Erfolg am Messestand

Grundgedanke:

Eine Messe bietet viele Chancen. Messen sind ein zuverlässiger Indikator für Innovation und Marktentwicklung.

Ein Messeauftritt bieten Chancen

- *zum Verkauf,*
- *das Image des Unternehmens zu erhöhen,*
- *Kontakte zu knüpfen,*
- *Wettbewerber zu beobachten,*
- *Anregungen für neue Produkte und Dienstleistungen zu erhalten*
- *und die Aufmerksamkeit zu erhöhen.*

Der Erfolg eines Messeauftritts hängt sicherlich

- *vom Stand und seiner Wirkung auf die Besucher ab,*
- *dem imagegerechten Design des Standes und*
- *der Präsentation des Unternehmens.*

Entscheidend für den Messeerfolg ist aber in erster Linie das Standpersonal. Von der Vorbereitung der Mitarbeiter auf den Messeinsatz wird maßgeblich abhängen, ob die Wechselwirkung der Unternehmensziele mit den Messezielen eine effektive und effiziente Marketingstrategie darstellen wird.

Coachingziele:

Das Coaching soll die Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf einen bevorstehenden Messeauftritt vorbereiten. Neben der Definition der Messeziele soll vor allem das Messeverhalten reflektiert, trainiert und vertieft werden.

Aus diesem Ansatz ergeben sich die konkreten Coachingthemen, die gleichermaßen die Coachingziele darstellen:

- *Ziele der Messeteilnahme*
- *das Capability – Statement*
- *die Messepräsenz*
- *das Messteam*
- *Verhalten am Messestand*
- *Organisation des Messestandes*
- *corporate wording / corporate dresscode*
- *Zielgerichtet Kundengespräche führen*

Seminar: Messetraining



Inhalte:

Die Coachinginhalte und –ziele werden zu Beginn des Workshops auf die relevanten Bedürfnisse und Fragen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer konkret abgestimmt, und sollen als echte Handlungshilfe für den Messeauftritt vermittelt werden.

Seminardauer:

Bei diesem Seminar steht es Ihnen frei aus 2 oder 3 Seminartagen zu wählen.

Kontakt:

Zentrum für angewandte Kommunikation
Josef Hülner
Hohe Straße 24a
56244 Freilingen
Telefon: 02666 91257-0
E-Mail: josef.huelder@zak-web.de
Internet: www.zak-web.de