



SEMINARAUSSCHREIBUNG „TRAINING FÜR IHREN MESSEERFOLG“

HINTERGRUND

Zeigen Sie Spitzenleistungen nicht nur bei Ihren Produkten und Dienstleistungen. Der Kunde kauft nicht mehr allein Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung - vielmehr legt er auch Wert darauf, dass die Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen funktioniert, wenn nicht alles nach Schema F läuft. Der Kunde/Interessent möchte sich ein Bild davon machen, ob er dann bei Ihnen gut aufgehoben ist. Sein Anhaltspunkt: das Verhalten Ihrer Mitarbeiter!

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter und Fachkräfte, die Ihr Unternehmen auf Messen und Kongressen an einem Stand präsentieren.

ZIELE

- Sie lernen, wie Sie mit Messebesuchern auf unbeschwerte Weise in Kontakt kommen;
- Sie erlernen eine Gesprächsführung, die dem Interessenten das Gefühl vermittelt, bei Ihnen gut aufgehoben zu sein;
- Sie trainieren Auftrittspräsenz und damit die zentralen Wirkungsweisen für einen glaubwürdigen und überzeugenden Messeauftritt.

6 SCHRITTE ZUR WIRKUNGSVOLLEN (MESSE-) AUFTRITTSPRÄSENZ

Schritt 1: Ziele werden für Mitarbeiter lebendig. Eine auf verschiedenen Wahrnehmungskanälen repräsentierte Vorstellung vom Messeerfolg fokussiert Ihre Ressourcen auf dieses Ziel.

Schritt 2: Sie werden sich auch wieder der Stärken bewusst, die Ihnen schon vollkommen selbstverständlich geworden sind. Sie werden lernen, diese in der Vorstellung des Kunden lebendig werden zu lassen.

Schritt 3: Hier lernen die Teilnehmer, einen angenehmen Kundenkontakt aufzubauen und mögliche Hemmungen hinter sich zu lassen. Sie legen den Grundstein für eine wertschätzende Kundenbeziehung.

Schritt 4: Sie lernen, wie Sie nicht nur Ihrem Produkt, sondern auch Ihrem Kunden Raum geben. Er wird Zeuge Ihrer besonderen Wertschätzung.



Schritt 5: Sie trainieren, die vier Elemente eines überzeugenden Auftritts zu beherrschen: Inhalt-Stimme-Körpersprache-Interaktion. Natürliche Rhetorik zieht sich wie ein roter Faden dadurch.

Schritt 6: Sie lernen, wie Sie das Gespräch zu einem guten Abschluss bringen. Festigen Sie hier die Verbindlichkeit der Beziehung zum Kunden.

Am Ende des Seminars erhalten die Teilnehmer eine Checkliste zur individuellen Messevorbereitung.

METHODEN

- Trainer-Inputs (kurze Referate, Beispiele, Demos)
- Verständigung über Ziele, Interessen u.a. im Plenum
- Erarbeitung von Elementen in Kleingruppen
- Praktische Übungen (z.B. zur Steigerung von Auftrittspräsenz)
- Präsentationen von Gesprächsverläufen am Messestand mit individuellem Feedback

Dieses Training basiert auf aktuellen Erkenntnissen und Verfahren des Beziehungsmanagements, der Neurolinguistischen Programmierung (NLP), des systemischen Coaching, der natürlichen Rhetorik und des Improvisationstheaters.

DAUER: 2 Tage

IHR TRAINER



Michael Kohlgrüber

Dipl.-Ökonom
Mediator (BMWA)
NLP-Master und -Trainer (DVNLP)
Systemischer Coach

Schwerpunkt:
Beziehungsmanagement in Organisationen