

ENDLICH WIEDER MESSE!

So gelingt der Messeauftritt für Ihre B2B-Vertriebsorganisation



- Sie **investieren** in Ihren Messeauftritt
 - Ihr Unternehmen investiert einen wesentlichen Anteil des Marketing-Budgets in ein durchdachtes, aufwändiges Messekonzept
 - Das Ziel ist das Ansprechen und Identifizieren von neuen, interessanten Kontakten bei Zielkunden für Ihre Produkte und Dienstleistungen welche die Vertriebsorganisation durch methodische Neugeschäftsentwicklung in kaufende Kunden verwandelt
 - Da der Messebetrieb jedoch andere Anforderungen an das Standpersonal stellt als die tägliche Arbeit in der Kundenbetreuung und Akquise finden sich viele Entscheider künftiger Kunden nicht auf Ihren Messeberichten wieder
 - Ihre Investition in den Messeauftritt ist höher als der daraus erwirtschaftete Profit aus akquiriertem Neugeschäft

- Die **perfekte** Messevorbereitung für Ihr Team
 - Schaffen Sie die Möglichkeit für Ihr Messteam, sich ideal auf die Aufgabenstellung auf der Messe vorzubereiten
 - Die Mitarbeiter Ihres Messteams erkennen die individuellen Chancen, die sich aus den Gesprächen mit neuen potentiellen Zielkunden ergeben und gehen gestärkt durch das Training offen und herzlich auf die Messebesucher zu
 - Ihre Mitarbeiter lernen das Messegespräch mit den unterschiedlichen Persönlichkeiten der Besucher so zu führen sodass diese den Nutzen aus Ihren Produkten und Dienstleistungen rasch erkennen und sich für weitere Gespräche öffnen

- Das Training ist **ideal** geeignet für...
 - Unternehmen die erkannt haben dass die Investition eines geringen Anteils ihres Messebudgets in die zielgerichtete Vorbereitung des Standpersonals der Schlüssel für einen positiven Return-On-Invest ist
 - Vertriebsorganisationen die technisch beratungsintensive Produkte, Dienstleistungen und Lösungen vertreiben und das Ziel haben, deutlich mehr qualifizierte Leads auf der Messe zu erreichen
 - Teams von 3 bis 8 Personen die im technischen B2B-Vertrieb tätig sind und endlich bewährte und einfache Methoden für ihre Messegespräche erlernen und anwenden möchten und so messbar bessere Ergebnisse aus dem Messeauftritt erzielen

- Viel **mehr** als ein Training
 - Der Trainer führt ein persönliches Vorbereitungsgespräch mit den in Ihrem Unternehmen verantwortlichen Personen für Vertrieb und Messe
 - Die Teilnehmer bereiten sich anhand einer Checkliste auf das Messtraining gezielt vor
 - Das Training dauert 1,5 Tage und findet an einem von Ihnen ausgewählten Tagungsort statt
 - Die Teilnehmer eignen sich eine positive Grundhaltung für ihren Messeauftritt an
 - Die Teilnehmer erlernen und üben Gesprächsszenarien mit Hilfe Ihrer realen, auf der Messe vorgestellten Produkte und Dienstleistungen
 - Die Teilnehmer erhalten nach Abschluss des Messtrainings ein umfangreiches Protokoll des Trainings mit allen wichtigen Lerninhalten sowie ein Teilnahmezertifikat
 - Der Trainer führt nach Ihrem Messeauftritt ein Feedback-Gespräch mit Ihrem vertriebsverantwortlichen Mitarbeiter

- Die **passgenaue** Messevorbereitung
 - ✓ Die Positionierung und die richtige Messevorbereitung
 - ✓ Das Stärken persönlicher Eigenschaften und Fähigkeiten
 - ✓ Die rasche Kontaktaufnahme mit verschiedenen Besucherpersönlichkeiten
 - ✓ Die Gesprächspyramide für das wirkungsvolle Messegespräch
 - ✓ Die Fragemethodik zur Situations- und Bedarfsanalyse
 - ✓ Die gezielte Präsentation der Nutzenargumente
 - ✓ Der positive Gesprächsabschluss mit Terminvereinbarung
 - ✓ Wirkungsvolle Methoden zur Nachbearbeitung des Messegesprächs

- Ihre Investition in den Messeauftritt **lohnt sich**
 - ✓ Ihr Messteam ist selbstbewusst und motiviert und begeistert die Messebesucher
 - ✓ Sie haben endlich mehr Messebesucher auf Ihrem Messestand
 - ✓ Ihr Vertriebsteam erzielt mehr qualifizierte Leads als bisher
 - ✓ Ihre wertvolle Investition in den Messeauftritt führt zu einem höheren Return-On-Invest

- Ein **Pauschalbetrag**
 - Für Gruppen mit 3 bis 8 Teilnehmern
 - Vorbereitungs- und Feedback-Gespräche inklusive
 - Schulungsprotokoll und Teilnahmezertifikate inklusive
 - Zuzüglich Reise-, Aufenthalts- und Nächtigungskosten des Trainers
 - Zahlbar nach durchgeführtem Training und Rechnungslegung
 - Der Auftraggeber organisiert einen geeigneten Tagungsort



B2B-INGENIEUR.COM

Markus Deixler-Wimmer e.U.

Stefan Fadingerstraße 25, 4655 Vorchdorf, Österreich

office@b2b-ingenieur.com | <http://b2b-ingenieur.com> | Tel +43 677 616 894 60

ATU71195618 | IBAN: AT41 3468 0000 0623 5170 BIC: RZOOAT2L680 Raiffeisenbank Wels

Ihr Trainer: Markus Deixler

