

**Thema****Seminar-Idee 07-016****Die Messe – Wie Mitarbeiter am Messe-Stand nonverbal Ihre Produkte und Dienstleistungen besser präsentieren und verkaufen.**

Nationale oder internationale Messen, regionale Leistungsschauen oder Ihre eigene Hausmesse. Messeauftritte sind mehr denn je Kommunikationsplattformen. Die reine Produktplatzierung und nur Verkaufen reicht längst nicht mehr aus. Zudem ändern Messebesucher ihr Verhalten. Für die Standbesetzung steigen die Anforderungen in Sachen professionellen Auftretens.

Ein Messe-Auftritt kostet sehr viel Geld. Die Kleinste Investition ist die in Ihre Standbesetzung. Auf diese „Mannschaft“ kommt es jedoch letztlich an.

Ihr Messe-Team darf in Punkto „Sozialer Kompetenz“ nichts dem Zufall überlassen. Sie sind das personifizierte Gesicht Ihres Unternehmen und stehen (im schlechtesten Fall sogar unfreiwillig) 1zu1 für Ihre Werte und Philosophie.

Neue Mitarbeiter orientieren sich an der Stammbesetzung. Die „Alten Hasen“ wissen spätestens am Tag 1 der Messe wie es läuft, der Regieplan steht ja seit Jahren fest. Ganz nach dem Motto "same procedure as every year". Zeit für ein Up-Date!

Im Kontext zum CI: Passen Verhalten und Wirkung Ihrer Mitarbeiter zum ausgestellten Produkt oder zur angebotenen Dienstleistung? Seien Sie kritisch, damit eine etwaige Diskrepanz erst gar nicht ins Auge des Besuchers fällt.

**Inhalte**

- Der Weg zur Idealbesetzung, strategische Positionierung am Messestand (Planspiele)
- Wettbewerber ausstechen, überzeugen ab der Ersten Sekunde
- Die Do's & Dont's auf dem Messestand
- Souveräner Umgang mit Zeitdieben und anderen Schwierigkeiten
- Intelligenter und smarter Talk mit fremden Menschen
- Interkulturelle Unterschiede
- Dresscodes am Stand und was am Abend geht
- Crash-Kurs fürs Netzwerken - zu Cocktail-Party, Stehempfang und Fingerfood
- Trainings zu Blickkontakt, Grüßen, Begrüßen, Vorstellen und Visitenkarte
- Optional: Vor, während und nach der Messe (Checklisten)

Zielgruppe: Nachwuchskräfte, Führungskräfte, Chefs, Inhaber und alle, die das Unternehmen im öffentlichen Raum und im Kundenkontakt repräsentieren.

Ziel: Ein Messeauftritt kostet viel Geld und Zeit! Wer denkt dabei noch an ein „Up-Date“ in Sachen Auftreten und Verhalten? Im Verhältnis nur eine kleine Investition die jedoch sicherstellt, dass Ihnen Ahnungslosigkeit im Umgang mit fremden Menschen oder gar schlechtes Benehmen am teuren Messe-Stand nicht die Geschäfte vermiesen.

Optimieren Sie in diesem Praxis-Workshop das Auftreten Ihrer Mitarbeiter und Differenzieren Sie sich von Ihren Wettbewerbern!

Dauer und Ort: Individuell nach Ihren Wünschen, als Indoor-Seminar oder Außerhaus-Veranstaltung. Als ganzer Tag, z. B. 9:00h -16.30h, inkl. Pausen, oder 2 halbe Tage (je nachdem wie Ihre betrieblichen Abläufe dies zulassen). Honorar-Pauschale für geschlossene Veranstaltungen (Tages-, bzw. Halbtagesätze auf Anfrage).