

SI-VT-013-3-10 Optimale Messeakquise**SEMINARBESCHREIBUNG**

Messen bieten Ihrem Unternehmen einzigartige Chancen für Neukundenakquise, Produktpräsentation und Branchennetzwerke. Der Erfolg hängt jedoch entscheidend davon ab, wie professionell Sie Ihren Messeauftritt vorbereiten und durchführen. Passives Warten am Stand führt selten zu messbaren Ergebnissen – erfolgreiche Messeakquise erfordert systematische Vorbereitung, aktive Besucheransprache und strukturierte Nachverfolgung. Unser Messetraining vermittelt Ihnen die Methoden, um aus Messekontakten qualifizierte Leads zu generieren und diese systematisch in Kundenbeziehungen zu überführen. Sie entwickeln konkrete Gesprächsleitfäden vom ersten Blickkontakt bis zur verbindlichen Terminvereinbarung und trainieren die aktive Ansprache in praxisnahen Rollenspielen. Nach dem Training verfügen Sie über eine klare Messestrategie, die Sie unmittelbar auf Ihren nächsten Messeauftritt übertragen können.

Systematische Messekommunikation für messbare Verkaufserfolge

Professionelle Messekommunikation unterscheidet erfolgreiche Unternehmen von solchen, die Messebudgets ohne Ergebnisse investieren. Sie lernen bewährte Kommunikationsmodelle für die Gesprächsführung am Messestand kennen und erwerben praxiserprobte Techniken zur Bedarfsermittlung unter Zeitdruck. Vermittelt werden konkrete Strategien zur Einwandbehandlung und Abschlusstechniken, die speziell an die besonderen Rahmenbedingungen von Messen angepasst sind. Trainiert wird die Kunst, innerhalb kürzester Zeit die Aufmerksamkeit potenzieller Neukunden zu gewinnen und aus dieser Aufmerksamkeit echtes Interesse an Ihrem Angebot zu erzeugen. Sie entwickeln eine strukturierte Vorgehensweise zur Lead-Qualifizierung mit klarer A-, B- und C-Kategorisierung sowie eine systematische Nachfass-Strategie, die aus Messekontakten zahlende Kunden macht.

SEMINARINHALTE**Messevorbereitung strategisch planen**

- > Messeziele definieren mit messbaren Erfolgskriterien
- > Budget- und Ressourcenplanung für kosteneffiziente Auftritte
- > Standteam zusammenstellen nach erfolgskritischen Profilen
- > Pre-Event-Marketing: Relevante Besucher vorqualifizieren
- > Vollständige Checklisten von Anmeldung bis Nachbereitung

Besucheransprache und Lead-Generierung meistern

- > Gesprächseröffnung ohne Aufdringlichkeit in 30 Sekunden
- > Fragetechniken zur schnellen Bedarfsermittlung nutzen
- > Kaufsignale erkennen und verbindliche Termine vereinbaren
- > Einwände entkräften: Von Standardfloskel zu echtem Interesse
- > Lead-Qualifizierung systematisch durchführen (A/B/C)
- > Messeprotokolle führen für erfolgreiche Nachverfolgung

Standpräsenz und Verkaufskommunikation optimieren

- > Körpersprache: Einladend statt abweisend wirken
- > Nutzenargumentation für unterschiedliche Besuchertypen
- > Produktpräsentation kompakt und wirkungsvoll gestalten
- > Messe-Etikette beherrschen: Ungeschriebene Regeln
- > Nachfass-Systematik: Aus Kontakten zahlende Kunden machen

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de