

SI-EL-VT-013-2-1 Optimale Messeakquise

SEMINARBESCHREIBUNG

Messen bieten enormes Potenzial für Neukundengewinnung, doch viele Unternehmen schöpfen dieses nicht aus. Sie lernen, wie Sie Messebesuche strategisch vorbereiten, Standkonzepte entwickeln und Besucherströme gezielt lenken. Professionelle Messeakquise beginnt lange vor der Veranstaltung und endet erst mit konsequenter Nachbereitung. Sie entwickeln konkrete Methoden zur Qualifizierung von Messekontakten und zur Überführung in den Verkaufsprozess. Dabei berücksichtigen Sie psychologische Aspekte der Standkommunikation und nutzen bewährte Gesprächstechniken für unterschiedliche Besuchertypen.

Messeerfolg durch systematisches Vorgehen

Sie erwerben praktische Werkzeuge für alle Phasen der Messeakquise und lernen, Ihr Team optimal auf den Messeeinsatz vorzubereiten. Konkrete Leitfäden für Standgespräche, Qualifizierungsfragen und Follow-up-Strategien machen Sie handlungssicher. Nach dem Seminar planen und steuern Sie Messeauftritte professionell und wandeln Messekontakte systematisch in qualifizierte Leads um. Sie messen den Messeerfolg anhand klarer Kennzahlen und optimieren kontinuierlich Ihre Messeakquise-Strategie.

SEMINARINHALTE

Messevorbereitung und Standkonzept

- > Messeziele definieren und messbar machen
- > Zielgruppen analysieren und Besucherprofile erstellen
- > Standkonzept entwickeln für maximale Besucherfrequenz
- > Team briefen und Rollen klar verteilen
- > Einladungsstrategien für Bestandskunden entwickeln

Gesprächsführung am Messestand

- > Besuchertypen erkennen und situativ ansprechen
- > Qualifizierende Fragen stellen statt präsentieren
- > Bedarfe ermitteln durch aktives Zuhören
- > Einwände konstruktiv behandeln
- > Termine vereinbaren statt Visitenkarten sammeln

Nachbereitung und Lead-Management

- > Kontakte priorisieren nach Kaufwahrscheinlichkeit
- > Follow-up-Prozesse definieren und umsetzen
- > Messeergebnisse auswerten anhand von Kennzahlen
- > CRM-System für Messekontakte nutzen
- > Lessons Learned dokumentieren für nächste Messe

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.

SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.050,00 € 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 / 1.050,00 € 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