

## DAS KONZEPT

Durch Ihren Auftritt auf Messen gewinnen Sie an Aufmerksamkeit und generieren effizient neue Kundenkontakte. Allerdings sind die Anforderungen an das Standpersonal enorm, und seine Leistung muss permanent hochgehalten werden. Expotraining fördert die Leistungsbereitschaft, stärkt die Sozialkompetenzen und verfeinert die Verkaufsmethoden Ihrer Mitarbeiter speziell für den Messeauftritt. Daneben bieten wir auch tatkräftige Entlastung: von der Einsatzplanung bis hin zur Begleitung des Standpersonals durch einen Coach. Zudem stellt Expotraining eine Online-Umfrage für Ihre Standbesucher bereit. Die Feedbacks der befragten Personen u.a. zum Standkonzept, zur Präsentation oder zur Kundenorientierung werden statistisch ausgewertet und in einem Bericht aussagekräftig aufbereitet. Die Erkenntnisse helfen Ihnen dabei, Ihre künftigen Messeauftritte weiter zu optimieren.

### Feedbacks unserer Kunden zum Expotraining:

«Der Kurs hat bei allen unseren Projektleitern einen sehr positiven Eindruck hinterlassen, und sie sprechen heute noch davon, wenn es darum geht, die Kunden richtig einzuschätzen. Den Trainer haben wir als sehr professionell erlebt, und wir möchten uns nochmals für die spannenden und hilfreichen Seminare bedanken.»

«Den Verkäufern haben der Inhalt und die Moderation des Seminars richtig gut gefallen. Besonders die STRUCTOGRAM-Methode hilft uns immer wieder aufs Neue, die Kunden besser zu verstehen und richtig anzusprechen.»

«Praxiserfahrener und engagierter Trainer mit Bodenhaftung. Hervorragender Coach mit grossen Motivationseigenschaften beim Verkaufspersonal, weil er vorlebt, was er schult.»

«Das Messetraining war auch für uns alten Hasen spannend und die Besucherprofil-Lehre leicht umzusetzen. An der anschliessenden Automesse haben wir mehr Werkzeuge verkauft, als in früheren Jahren.»

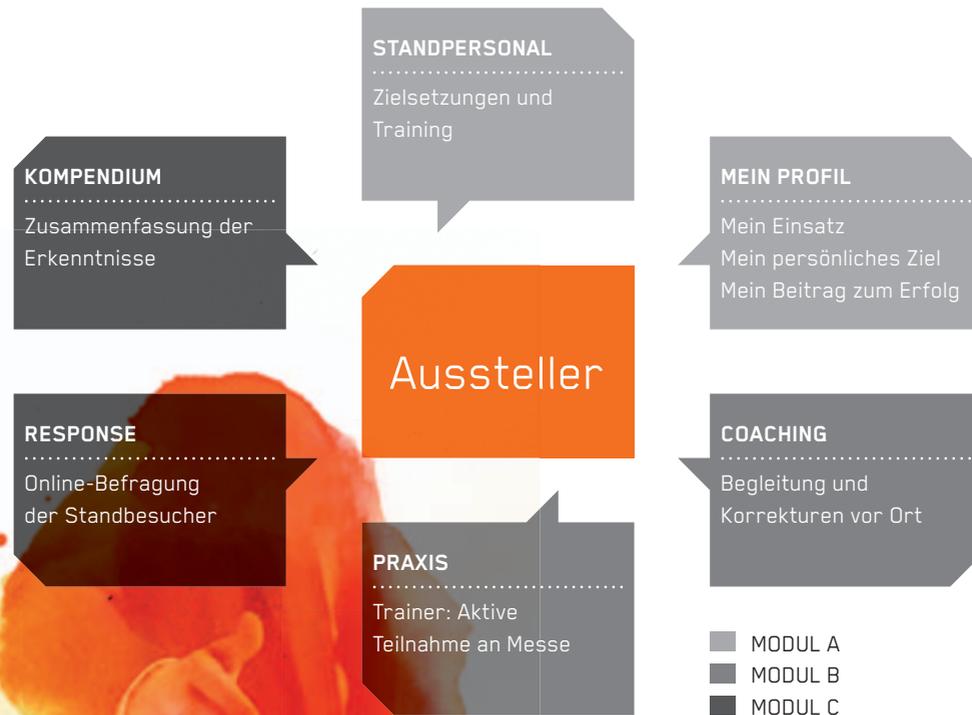
## EXPOTRAINING

Das ultimative Trainingsprogramm für Ihren nächsten Messeauftritt.

Ihr Nutzen:

- Seminarinhalte sind sofort umsetzbar
- Individuelle Förderung der Stärken Ihrer Verkäufer
- Verbesserte Kundenkenntnis
- Mehr Neukunden durch gezieltes Training
- Aktive Verkäufer durch Coaching am Messestand
- Umfangreiches Feedback durch Online-Besucherbefragung

# DIE MODULE



Das Programm setzt sich aus drei Modulen zusammen, die einzeln oder als Ganzes angefordert werden können.

# MODUL A → VOR DER MESSE

## STANDPERSONAL

Messen, als Plattformen für direkten und effizienten Kundenkontakt, bilden die Königsdisziplin des Marketings. Um davon profitieren zu können, muss sich das Unternehmen von der besten Seite zeigen. Dazu gehören ein auffallendes Standkonzept und die würdige Präsentation von Produkten und Dienstleistungen. Entscheidend hervorheben aber können Sie sich in erster Linie durch Ihr Standpersonal. Die richtige Besucheransprache und die richtigen Argumente zur richtigen Zeit spielen dabei eine zentrale Rolle.

Mit unserem Training, das auf Ihre Ziele ausgerichtet ist, generieren Sie ein Höchstmass an neuen Leads – Ihr Messeauftritt wird so zu einem unvergesslichen Marketingevent.

## MEIN PROFIL

Die Herausforderung am Messestand besteht darin, die Besucher sofort richtig einzuschätzen und ihr Interesse mit den passenden Argumenten zu wecken. Das heisst, gute Menschenkenntnis ist für das erfolgreiche Kundengespräch eine Voraussetzung. In diesem Seminar wird Ihr Standpersonal auf seine Rolle als «aktive Gastgeber» professionell vorbereitet. Dazu gehört zum Beispiel das Kennenlernen und Umsetzen der Besucherprofil-Lehre: Messebesucher können in drei Profile eingeteilt werden, die unterschiedliche Verhaltensweisen und Kaufmotive haben. Im Seminar lernen Sie, wie Sie auf die verschiedenen Besuchertypen individuell zugehen, sie in ein Gespräch einbinden, Interesse wecken und Geschäfte abschliessen können.

### Die Trainingsinhalte im Überblick:

- Die Teilnehmer lernen ihr Persönlichkeitsprofil und ihre Stärken im Verkaufsprozess kennen (STRUCTOGRAM-Methode).
- Sie üben sich in Menschenkenntnis und schärfen ihr Auge mithilfe der Besucherprofil-Lehre.
- Sie lernen, sich Ziele zu setzen, und üben die passenden Verhaltensweisen dazu: z. B. die richtigen Fragen zu stellen, um das Interesse der Besucher zu gewinnen.
- Sie lernen, wie sie das Standkonzept zur Zielerreichung einsetzen können.
- Sie lernen, wie sie Ihre Produktkenntnisse mit Argumentationen unterlegen.
- Sie lernen, Gesprächszeiten zu beachten.
- Sie lernen, die erfolgreichsten Abschlussfragen zu stellen.

## MODUL B → WÄHREND

### COACHING

Messtraining rechnet sich. Damit Sie aus Ihren Investitionen ein Maximum herausholen, bieten wir ein individuelles Coaching am Messestand an. Dort fördern, korrigieren, begleiten und spornen wir das Standpersonal zu Höchstleistungen an.

### PRAXIS

Auf Wunsch begleiten wir Ihr Standpersonal nicht nur als Coach am Messestand, sondern unterstützen es auch dabei, alle Besucher persönlich und kompetent zu bedienen. Dank unseren langjährigen Verkaufserfahrungen und einer schnellen Auffassungsgabe sind wir eine Bereicherung für jedes Verkaufsteam.

## MODUL C → DANACH

### RESPONSE

Der Erfolg eines Messeauftritts lässt sich messen. Mit unserer mehrfach bewährten Online-Befragung sämtlicher Standbesucher überprüfen wir für Sie alle Aspekte der Qualität und Quantität. Die Besucherdaten werden während der gesamten Messezeit systematisch gesammelt, und kurz nach Messeschluss werden die Besucher persönlich per E-Mail angeschrieben und um die Teilnahme an der Befragung gebeten. Das Befragungskonzept wird vorgängig kundenspezifisch modifiziert. Die ansprechende und bequeme Form der Erhebung führt regelmässig zu überdurchschnittlich hohen Rücklaufquoten.

### KOMPENDIUM

Nach der Messe ist vor der Messe: Wir werten die Daten der Online-Befragung aus und bereiten sie in einem Kurzbericht verständlich für Sie auf. Diese Zusatzinformationen helfen Ihnen, die Kundenbedürfnisse, Wünsche oder Motive besser zu verstehen und das Messekonzept weiter zu optimieren und gegebenenfalls zu aktualisieren.

## ÜBER UNS

### DAS MOVE MANAGEMENT

Das Move Management und ihre Trainer gehören zu den erfahrenen Anbietern der Schweiz. Traditionelle Werte wie Zuverlässigkeit und hohe Qualität verbinden wir seit über 20 Jahren mit Services für klein- und mittelständische Unternehmen. Zum Angebot gehören das Erarbeiten und Begleiten von Verkaufsstrategien, Vertriebscontrolling optimieren, Kundenorientierung fördern, Verkaufs- und Messtraining, Persönlichkeitsentwicklung, Markt- und Kundenforschung.



Andreas M. Montemitro, Verkaufstrainer

## UNSERE KUNDEN



«Erfolgreiche Messeauftritte erfordern starke Emotionen und ein hohes Mass an Menschenkenntnis.»

### Move Management®

Lavaterstrasse 61  
Postfach  
CH-8022 Zürich

Telefon +41 44 461 64 11  
E-Mail [info@salestraining.ch](mailto:info@salestraining.ch)  
[www.salestraining.ch](http://www.salestraining.ch)