

Messtraining kann in verschiedenen Bereichen stattfinden. Hierzu vermitteln wir Ihnen gerne Inhalte:

#### 1. Professionelle Messeauftritte

Hierzu gehört die Präsentation des Unternehmens mit Themen wie: Einstiegshilfen für Messe-Neulinge, Grundsätze und Anforderungen an das Messepersonal und das Unternehmen an sich.

#### 2. Messeanalyse

Hier reden wir mit Ihnen über Ihre Standgestaltung, Abläufe und Einteilung des zur Verfügung stehenden Platzes, Optimierung und Planung der Produkt- und Firmenpräsentation. Mit Ihnen definieren wir Ihre Zielgruppe und machen eine Konkurrenzanalyse.

#### 3. Kundenorientiertes Verhalten

Wir bereiten Ihr Messepersonals mit folgenden Themen auf seine Aufgaben vor:

- Erkennen von Kundentypen ( DISG ), Bedürfnissen und Präferenzen der potentiellen Kunden
- verbale und nonverbale Kommunikation
- Abschlusstechniken, Auftreten und vieles mehr.

#### 4. Messecoaching

Wir bieten Ihnen die aktive "on the job" Betreuung während der Messe. Gemeinsam besprechen wir die Auswertung der Kontakte und bieten unsere Unterstützung bei der Optimierung von Abläufen an. Durch die Kontrolle der Selbstorganisation und unsere Motivation sehen Sie direkte Erfolge.

#### 5. Nachbereitung

Die Nachbereitung erfolgt durch Auswertung der potentiellen Kundendaten, Datenbankauswertungen und Planung des Produktverkaufs.

Weitere Dinge, wie die Positionierung am Markt, das Thema Zeitmanagement und die Analyse der Entscheidungsebenen von entstandenen Kontakten sind Bestandteil unserer gemeinsamen Arbeit mit Ihnen. Die Erfolgskontrolle erfolgt gerne mit Ihnen als Auftraggeber und Ihren Mitarbeitern !



Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen !  
Ihr Martin Müller und das Connexus - Team



Messtraining, ganz speziell für Sie.



**CONNEXUS MESSETRAINING**

Frau Mareike Kissel  
kissel@training-messe.de

Frau Bettina Diesing  
diesing@training-messe.de

Tel.: +49 (0)30 3012866-2  
Fax: +49 (0)30 3012866-3





## Mehr Zeit für die wichtigen Dinge.

## Spezialisierung zu Ihrem Vorteil.

Sie planen Ihren nächsten Messeauftritt? Wir unterstützen Sie dabei.

Sie wählen zwischen Vorträgen, Workshops, Seminaren oder Direktcoachings. Ab einem Tag stellen wir uns auf Ihre Wünsche ein. Fordern Sie Ihr ganz persönlich auf Sie zugeschnittenes Angebot an, oder lassen Sie sich unsere allgemeinen Informationen zusenden. Selbstverständlich ist dieser Service kostenlos.

### Das WARUM!

- Mit Hilfe des Messtrainings werden Sie Ihre Abschlussquote steigern
- Nicht nur auf Messen; denn das Training zum Thema "Abschluss" und "Streuverluste vermeiden" wirkt auch nach der Messe
- Sie haben mehr qualifizierte Kundenkontakte
- Die Qualität der Kontakte verbessert sich
- Unser Messtrainings steigert die Motivation Ihrer Verkaufsmitarbeiter
- Das durch uns geschulte Messepersonal vertritt Ihre Firma souverän
- Somit hinterlassen Sie eine hervorragende Visitenkarte bei Ihren potentiellen Käufern

### Ort und Zeit

Bei offenen Seminaren nehmen wir Sie gerne auf unseren Verteiler und teilen Ihnen neue Termine umgehend mit. Diese Seminare werden von uns bundesweit und je nach Bedarf veranstaltet.

In-House Seminare finden auf Ihren Wunsch statt. Unsere qualifizierten Trainer kommen aus der gesamten Republik. Die terminliche und örtliche Abstimmung erfolgt nach Ihren Wünschen.

### Ihre Vorteile im Überblick

- Wir garantieren Ihnen transparente Preise ohne versteckte Nebenkosten.
- Sie werden von uns an keine Vertragslaufzeiten gebunden.
- Die individuelle Zusammenstellung unserer Leistungen für Sie ist für uns selbstverständlich.
- Es gibt keine Pakete, in denen Sie unnütze Zusatzleistungen mitbuchen müssen. Alle Angebote sind individuell auf Ihre Bedürfnisse ausgelegt.
- Regelmäßige Schulungen und Weiterbildung der Mitarbeiter gewährleisten gleichbleibende professionelle Qualität.
- Unsere Mitarbeiter sind in vielen Fachgebieten geschult (z. B. Medizin, Immobilien, Versicherungen), so dass sie Ihre Mitarbeiter kompetent und sicher schulen können.
- Selbstverständlich schulen wir unsere Mitarbeiter auch in Ihrem Fachgebiet falls das noch nicht erfolgt ist.
- Auch an den Wochenenden werden wir gerne im Rahmen einer Aktion für Sie tätig.

Wir helfen Ihnen gerne bei der Zusammenstellung der für Sie geeigneten Themen. (branchenübergreifend)

### Kundenspezifische Ansprache

- DISG –Typisierung und Erkennung
- Erkennung und Ansprache von potentiellen Kunden
- Gesprächseröffnung, offensive Ansprache
- Kunden-Nutzenargumentation

### Verhaltenstraining

- Auftreten, Takt & Ton, Kleidung
- Does & Don'ts auf dem Messestand
- Rhetorische Grundregeln
- Motivation, Emotion und Körpersprache
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Selbstmotivation bei Erschöpfung

### Verkaufstraining

- Bedarfsanalyse, Kundeninformation erfragen
- Einwandsbehandlung im Gespräch
- Verkauf = Helfen beim Einkauf
- Kaufsignale erkennen
- Fragetechniken für erfolgreiches Verkaufen
- Abschlüsse mit weniger Streuverlusten

### Kundenbindung

- Besucherbindung, Möglichkeiten und Potentiale
- Zielförderndes Verhalten erlernen
- Strategien erfolgreicher Kundenbindung
- Konkurrenzbeobachtung
- Den eigenen Bekanntheitsgrad erhöhen

