



Messtraining

100 % mehr Erfolg, 0 % mehr Kosten!

Gewinnen Sie bei Ihrer nächsten Messe so viele neue Kontakte wie noch nie zuvor

30 % mehr neue Kundenadressen, 50 % mehr – ja 100 % mehr Adressen von guten Interessenten – das ist schon bei Ihrer nächsten Messteilnahme möglich. Und das ohne teure Materialschlacht, ohne größeren Stand, ohne noch buntere Prospekte. Alles, was Sie dazu brauchen, haben Sie jetzt schon: Ihre Mitarbeiter.



Messteilnahme
zum Instrument Ihrer Neu-
kundengewinnung machen



Entdecken Sie, warum
Sie keinen Cent mehr
ausgeben müssen



Einfache Methoden, um sofort
einen guten Kontakt zu jedem
Standbesucher aufzubauen






Die Erfahrung hat gezeigt: Mit wenigen bewährten Techniken des Auftretens und der Kundenansprache können Sie Ihre Erfolgsquote bei Messen verdoppeln. Diese Techniken trainieren Sie und Ihre Mitarbeiter in diesem Praxis-Workshop.

Am Ende des Workshops erstellen Sie einen detaillierten Plan, mit dem Sie festlegen, wann und wie Sie die neuen Techniken und Strategien konkret bei der nächsten Messe umsetzen.

Die Inhalte im Überblick [➤](#)

Ein Auszug der Techniken aus dem Workshop „Messetraining“

In diesem Intensiv-Workshop trainieren Sie die wirksamsten Methoden der Kundenansprache bei Messen. Deshalb reicht ein Tag aus – mehr Zeit brauchen Sie nicht zu investieren, um die wirklich entscheidenden Techniken zu lernen und sicher anzuwenden.

-  **Selbst-Test:** Wie wirken Sie, Ihre Mitarbeiter und Kollegen auf Standbesucher? Sie sehen dadurch sofort, welche Potenziale und Möglichkeiten Sie noch nutzen können und wo Ihre Chancen liegen.
-  **Aufmerksamkeit gewinnen:** Wie Sie auf sympathische und unaufdringliche Weise die Aufmerksamkeit des Messebesuchers gewinnen, der zögert.
-  **Typische Fehler, Fallen und Hürden:** Die häufigsten Barrieren, die selbst Messe-Profis immer wieder versehentlich für Besucher aufbauen und dadurch wertvolle Besucher abschrecken.
-  **Die Macht des ersten Eindrucks:** Wie Sie in den ersten Sekunden die Sympathie eines Menschen gewinnen, der Ihnen zum ersten Mal begegnet.
-  **Die magischen ersten Worte:** Bewährte Gesprächseinstiege und Methoden der Ansprache, die das Eis brechen.

Dieser Workshop bietet keine trockene Theorie. Sie bekommen Praxis pur. Bereits während des Workshops üben Sie, wie Sie Interessenten und Standbesucher auf sympathische Weise ansprechen und innerhalb kürzester Zeit einen Draht zu ihnen aufbauen. Sie gewinnen sofort mehr Sicherheit und spüren, welche Art der Kundenansprache schnell zu guten Ergebnissen führt.



Machen Sie sich Ihr eigenes Bild, was dieses Training für Sie bedeuten kann. Gerne stelle ich Ihnen den Workshop „Messetraining“ persönlich vor. Natürlich kostenlos und unverbindlich.