

Auf Messen erfolgreich sein und professionell Auftreten

Die „Messesituation“ verlangt vom Verkäufer/Standpersonal, dass in kürzester Zeit die Bedürfnisse der Besucher erkannt werden. Die Zeit auf der Messe ist knapp und kostbar. Das Standpersonal muss sehr schnell herausfinden, ob es sich um einen interessierten Kunden handelt. Die aktive und richtige Besucheransprache und Produktpräsentation sind notwendige Voraussetzungen.

Vortragsinhalte:

- ⇒ Unterschiede zu alltäglichen Verkauf
- ⇒ aktive Begrüßung
- ⇒ Gesprächsführung
- ⇒ Zeitplanung im Gespräch
- ⇒ Fragetechniken- Argumentationstechniken
- ⇒ Präsentieren und erklären
- ⇒ Gesprächsendphase
- ⇒ Kontakt aufbauen und vertiefen

- ⇒ Messenacharbeit – der Verkauf danach
- ⇒ Erscheinungsbild und Auftreten
- ⇒ praktische Übungen

- ⇒ Messevorbereitung
- ⇒ Standorganisation
- ⇒ optimale Kundenbetreuung

Wann? 23. September 2010
14:00 Uhr – 17:00 Uhr
Wo? Stuttgart
Wieviel? € 155,- inkl. Arbeitsunterlagen

biz