

Sales Performance
Vertriebstraining

Messtraining: +30% Ziel

Steigern Sie Ihren Vertriebs Erfolg auf der Messe

Bringen Sie Ihr Messteam auf Touren. Nutzen Sie unser firmenspezifisches Messe-Ziel-Training mit unserem erfahrenen Vertriebsprofi zur direkten Steigerung des Geschäftserfolgs auf der Messe. Ziel: 30% mehr qualifizierte Leads als im Vorjahr.

- ▶ Trainings-Inhalte
- ▶ Projekt-Durchführung
- ▶ Trainer/Kontakt

Trainings-Inhalte

Modul 1: Professionelle Messegespräche führen

Situativ individuelle Ansprache – keine Floskeln!

- Keine Notarztfrage: „Darf ich Ihnen helfen ...?“ Nein danke!
- Sondern: Authentische persönliche Begrüßung
- Basis für ein partnerschaftliches Gespräch schaffen

Unmittelbare Identifizierung des Besuchers

- Bestandskunde
- Potenzieller Neukunde
- Interessent ohne Ziel oder Budget
- Wettbewerber

Ressourcen- und Potenzialorientierte Betreuung

- Maximale Zeit für potenzielle (Neu-) Kunden
- Minimale Zeit für Interessenten ohne Budget
- Keine Zeit für Wettbewerber

Bedarfsorientierte Präsentation der Messe-Highlights

- Vorteile und Kundennutzen
- Differenzierung zum Wettbewerb
- Verankerung der wichtigsten Botschaften

Verbindliche Vereinbarungen treffen – zur Beantwortung folgender Fragen:

- Wie kommen wir zusammen?
- Wer sind weitere wichtige Ansprechpartner / Entscheider?
- Wann erfolgt der nächste Kontakt?

Messeberichtswesen – zur Beantwortung folgender Fragen:

- Welches Potenzial hat der Kunde?
- Welche Chancen haben wir – im Vergleich zum Wettbewerb?
- Mit welcher Priorität soll das Follow-up erfolgen?

Modul 2: Professionelles Auftreten

- Messe-Knigge: Vom Nichtrauchen bis zum Handy
- Äußeres Erscheinungsbild
- Corporate Identity

Modul 3: Teampplay

- Bewusstsein und hohe Identifikation für die Messeziele entwickeln
- Sich selbst und Andere motivieren
- Interessenten für Ihr Unternehmen begeistern und bestehende Kunden noch enger an Ihr Haus binden.
- Beim Kunden einen bleibenden positiven Eindruck hinterlassen

Projekt-Durchführung

Briefing / Konzeption

IST-Analyse, Konzeption und Trainingsvorbereitung (1 Tag)

- Positionierung des Unternehmens
- Erfahrungen der bisherigen Messen
- Zielgruppe
- Messeziele
- Messehighlights
- Botschaften / Argumentation
- Messestand

Training

1 Tag Intensivtraining – maximal 6 Teilnehmer

- 1 Stunde Theorie
- 1 Stunde Vorbereitung
- 6 Stunden kontinuierliche Verbesserung des Messegespräche mit Video-Feedback (1 Stunde pro Teilnehmer)

alternativ:

2 Tage Intensivtraining – maximal 12 Teilnehmer

- 1 Stunde Theorie/Tag
- 1 Stunde Vorbereitung/Tag
- 12 Stunden kontinuierliche Verbesserung des Messegespräche mit Video-Feedback (1 Stunde pro Teilnehmer)

Coaching

1 Tag Coaching am 1. Messetag

- Persönliches Feedback
- Hilfestellung bei der Umsetzung
- Analyse und Bewertung des 1. Messe-Tages im Vergleich zum Ziel: +30%
- Gegebenenfalls weitere Maßnahmen zur Optimierung der Messegespräche, des persönlichen Auftretens und des Teamplays beziehungsweise Bestätigung der bisherigen Leistung

Trainer/Kontakt

Klaus Schein ist bei Baumgartner & Partner Berater und Trainer für Strategisches Marketing und Vertrieb sowie Dozent an der Akademie für Kommunikation Kassel (AKK) und der Kommunikations-Akademie Hamburg (KAH). Auf der Basis einer 25-jährigen Berufspraxis als Vertriebsleiter, Produkt-Manager und Key Account Manager in Unternehmen wie Hewlett-Packard, Rockwell Automation und General-Electric sowie selbstständiger Tätigkeit als Consultant, Trainer und Coach entwickelt er passgenaue Konzepte zur Effizienzsteigerung im Vertrieb und Optimierung von Kundenbindungsmaßnahmen.

Kontakt:

Ralf H. Kleb (Geschäftsführender Partner) und
Klaus Schein (Senior Manager)

eMail: vertriebserfolg@baumgartner.de

Baumgartner & Partner
Unternehmensberatung GmbH
Kurze Mühren 13
20095 Hamburg

Tel.: +49 (40) 28 41 64 – 0