

Messepotentiale voll nutzen (Messetraining)

Ein exklusives Angebot für Mitglieder im Kunststoff-Netzwerk Franken

Donnerstag, 24. September 2026, 09.00 Uhr bis 15.00 Uhr

ZIEL-GRUPPE Verkaufsleiter und Verkäufer, Personen die als Standpersonal im technischen Vertrieb, Ihre bestehenden und potentielle Neukunden begeistern wollen, um für zukünftiges Geschäft im Gedächtnis zu bleiben.

ZIEL-SETZUNG Messezeit ist sehr kostenintensiv und muss daher möglichst effizient genutzt werden. Untersuchungen zeigen, dass in der Vergangenheit 70% des Standpersonals keine Besucher aktiv angesprochen haben. Dies gilt es zu ändern! Dabei ist das Standpersonal der primäre Faktor.

Das Standpersonal verkörpert das Unternehmen, ist direkter Ansprechpartner und der „erste Moment der Wahrheit“. Die Balance zwischen Neukundengewinnung und dem Pflegen bestehender Kundenbeziehungen erfordert Struktur und Übung: Wie können Messebesucher auf dem Gang angesprochen werden? Welche Qualifizierungsfragen sind zu Beginn eines Gesprächs nötig? Wie erfolgt die Übergabe an Kollegen? Wie bleibe ich im Gedächtnis, damit sich der Besucher beim Nachbearbeiten der Messe noch an mich erinnert? Wie kann ich „Anders als Andere“ sein?

In diesem Training schärfen Sie Ihre Messekompetenzen, damit ihre nächste Messe ein voller Erfolg wird.

INHALTE **Session I**

- UND NUTZEN**
- Die realistische Zielsetzung eines Messegesprächs: Interessieren statt informieren
 - Der Einstieg ins Gespräch: Qualifizieren und Vertrauen aufbauen
 - Die verschiedenen Besucherpersonas: Potentielle Kunden, Bestandskunden, Konkurrenten, Arbeitssuchende, Studenten, „allgemein Interessierte“

Session II

- Fragen zur Bedarfsermittlung und die Positionierung von kundenorientierten Kernbotschaften
- „Dafür habe ich schon einen Lieferanten.“ Killerphrasen und Einwände erfolgreich bearbeiten
- Allgemeiner Messeknigge und Survival Guide

TRAINER Hartwig Willenborg ist Senior Consultant bei Mercuri International Deutschland GmbH. Er ist primär zuständig für die Umsetzung von Beratungs- und Trainingsprojekten. Dabei entwickelt er gemeinsam mit nationalen und internationalen Kunden Vertriebsstrategien und neuartige Wege der Marktbearbeitung und hilft der Verkaufsmannschaft bei der langfristigen Umsetzung dieser Neuerungen.

Mit rund 400 Mitarbeitern in 40 Ländern analysiert Mercuri Absatzsituationen, entwickelt gemeinsam mit den Kunden leistungsfähige Vertriebskonzepte und optimiert Verkaufsprozesse. Anschließend wird die Umsetzung mit Trainings- und Coachingmaßnahmen begleitet.

Messepotentiale voll nutzen (Messetraining)

Ein exklusives Angebot für Mitglieder im Kunststoff-Netzwerk Franken
Donnerstag, 24. September 2026, 09.00 Uhr bis 15.00 Uhr

ORT

Neue Materialien Bayreuth GmbH
Gottlieb-Keim-Str. 60
95448 Bayreuth



KOSTEN Der Preis für dieses Seminar beträgt 610,00 Euro zzgl. MwSt. und für Nichtmitglieder 780,00 Euro zzgl. MwSt. Jeder weitere Teilnehmer aus einem Unternehmen erhält 50,00 Euro Ermäßigung.

In der Tagungsgebühr sind die Kaffeepausen, Mittagessen sowie sämtliche Tagungsgetränke enthalten. Für Stornierungen ab 7 Tagen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,00 Euro berechnet. Bei Absage oder Nichtteilnahme am Seminartag wird die gesamte Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt.

INFO Aufgrund der interaktiven Form des Seminars ist die Teilnehmerzahl begrenzt. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an.

Bei Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung:

Iryna Tkhoryk
0921-50736-307
iryna.tkhoryk@kunststoff-netzwerk-franken.de