

Trainingsziele

MESSETRAINING

Am Ende des Trainings

- ⊙ ist den Teilnehmern die Besonderheit und die Struktur eines Kundengesprächs auf der Messe bewusst.
- ⊙ haben die Teilnehmer mögliche Hemmungen abgebaut und sind in der Lage potentielle Kunden aktiv anzusprechen und an den Stand zu holen.
- ⊙ sind die Teilnehmer in der Lage, gezielt Informationen im Messegespräch zu gewinnen, die Motive der Kunden mit Nutzen anzusprechen, auf Argumente der Kunden ziel- und partnerorientiert zu reagieren und das Gespräch wenn möglich mit einem Auftrag abzuschließen.
- ⊙ sind die Teilnehmer deutlich präsenter und begeisternder in ihren Messegesprächen.
- ⊙ können die Teilnehmer mit verschiedenen Situationen auf der Messe flexibler und kreativer umgehen.