

## Fit für die Messe

### Welche Aufgaben hat eine Messe?

- Messe heißt sich zeigen
- Messe heißt vergleichen und sich vergleichen lassen
- Messe heißt wirkungsvoll präsentieren
- Messe heißt Kommunizieren
- Messe heißt sich profilieren
- **Messe heißt verkaufen**

### Nutzen für Sie persönlich:

Ein perfekter Auftritt und Sie gewinnen innere Sicherheit, auch mit schwierigen Besuchern umzugehen.

### Nutzen für das Unternehmen:

Ihr Stand wird Messebesucher ansprechen – Besucher werden Ihren Stand besuchen - Verkaufsgespräche finden statt - Umsatzsteigerung

### Inhalte des Seminars:

- der Messestand ist die Visitenkarte des Unternehmens
- Passendes Outfit der Mitarbeiter/innen ein wichtiger Baustein für den Verkaufserfolg
- Benimm ist in
- Richtig grüßen und begrüßen
- Small Talk
- Vorübergehende Chance
- Motivation
- Ansprache, aber wie?
- Verkaufspsychologie
- Das Messegespräch
- Das verbindliche Ende des Gesprächs
- Nacharbeit
- Ziele für einen Messauftritt



<b>Termin:</b>	<b>Montag, 7. Mai 2012</b>
<b>Dauer:</b>	17:00 – 19:30 Uhr
<b>Ort:</b>	Kaufmännische Schule Göppingen, Raum 5
<b>Seminargebühr:</b>	<b>33,00 Euro</b>
<b>Leistungen:</b>	- Seminarunterlagen - Getränke
<b>Dozent:</b>	Heinz Pfäffle Verkaufs- und Verhaltenstrainer

Anmeldungen bitte an: - **Anmeldeschluss: 23.04.2012**

Akademie der Kaufmännischen Schule Göppingen  
Christian-Grüniger-Str. 12, 73035 Göppingen,  
t: 07161 613155, f: 07161 613 169  
e: pschall@ks-goeppingen.de

