



Messtraining

Erfolgreich auf Messen auftreten

Seminarziele

Wie erziele ich auf einer Messe den maximalen Vertriebs Erfolg? Dieser Kurs bereitet Sie auf Ihre nächste Messe und natürlich auch auf alle zukünftigen vor. Sie werden mit den persönlichen und organisatorischen Anforderungen vertraut gemacht, um Ihren Messeerfolg zu steigern. Für einen längerfristigen Lernerfolg werden Sie durch das Gelernte durch praktische Übungen direkt einsetzen. Das Ziel ist es, Kundenbeziehungen auf Messen erfolgreich auszubauen, interessante von weniger interessanten Kontakten zu unterscheiden und Ihre Zeit vor Ort optimal einzusetzen. Hier liegt der Fokus auf Gesprächsführung, Fragetechniken und Kundenbetreuung.

Programminhalte

Messevorbereitung:

- Wie nutze ich die vorhandene Zeit optimal?
- Die richtige Einstellung auf die Messearbeit
- Messestand und Standpersonal
- Die psychologischen Grundlagen eines Messeggesprächs

Das Messeggespräch:

- Ansprache der Messebesucher
- Wirksame Gesprächseröffnungen
- Die wichtigsten Gesprächstechniken während des Messeggesprächs
- Zielgerichtete Gesprächsführung: erfolgreich verkaufen
- In welchem Verhältnis sollten Fragen, Zuhören und eigenes Argumentieren stehen?
- Verhaltenstraining für das Messeggespräch (Auftreten, Körpersprache, Erscheinungsbild)
- Gekonnte Abschlusstechniken
- Wie komme ich zu einem höflichen Gesprächsabschluss?

Messebesucher erfolgreich einschätzen:

- Die richtige Einschätzung eines potentiellen Kunden
- Wie erkenne ich wichtige Kunden?
- Die Bedeutung der Körpersprache zur Einschätzung des Messebesuchers

Nach der Messe:

- Die Nachbereitung eines Messeggesprächs
- Feedback zum Messeauftritt
- Optimierungspotential erkennen

Methodik

Interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch Praxisnahe
Übungen Trainerinput Hilfen zum Transfer in den Alltag Kollegiale
Beratung

Zielgruppe

Seminarcode

VV5004

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:30 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Münster

07.08.2025 – 08.08.2025
11.12.2025 – 12.12.2025
05.01.2026 – 06.01.2026
15.01.2026 – 16.01.2026
06.08.2026 – 07.08.2026
10.12.2026 – 11.12.2026

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)
1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat und
Mittagessen.



Das Seminar „Messtraining“ richtet sich an für die Messe verantwortliche Führungskräfte und Mitarbeiter aller Branchen, die den Messeauftritt ihres Unternehmens erfolgreich nutzen möchten.



FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: info@kitzmann.biz
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechnung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Datum

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Unterschrift