



Agenda

für das Vertriebsseminar: „Messe: Professionelles und imageförderndes Verhalten“

Termin:	Donnerstag, 08.10.2026
Beginn:	8:56 bis 17:00 Uhr
Veranstaltungsort:	Waldgasthof am Letten 13 Lauf a. d. Pegnitz (bei Nürnberg)
Für wen:	Messepersonal und all jene Personen, die sich, ihre Ideen und ihre Produkte/Dienstleistungen auf Messen und Ausstellungen überzeugend darstellen und verkaufen wollen.
Ziele:	Sensibilisierung der Mitarbeiter auf die heutigen Anforderungen bei Messen und Ausstellungen, Interessenten schnell qualifizieren, richtiges Verhalten auf dem Stand, Potential auf Messen voll ausschöpfen.

Themenliste:

- ▲ Die Besonderheit der Messe
- ▲ Unterschiede zwischen herkömmlichem Verkauf und Messe-Verkauf
- ▲ Effektive Vorbereitung von Messe-Auftritten
- ▲ Bedürfnisse und Wünsche der Messebesucher schnell erkennen
- ▲ Methoden der aktiven Besucheransprache und der effektiven Kontaktaufnahme
- ▲ Erfolgreich die "Kontakt-Hürden" überwinden
- ▲ Wirkungsvolle Gesprächs-Eröffnungen einsetzen
- ▲ Besucher interessieren statt abschrecken
- ▲ Die eigenen Produkte/Dienstleistungen überzeugend präsentieren
- ▲ Verkaufsfördernde Rhetorik und Argumentationstechniken einsetzen
- ▲ Erfolgreich vom eigenen Produkt bzw. der eigenen Dienstleistung begeistern
- ▲ Körpersprache und äußeres Erscheinungsbild wirkungsvoll einsetzen
- ▲ DOs and DONTs am Messestand und im Umgang mit den Kunden
- ▲ Schwierige Gesprächssituationen meistern
- ▲ Effektive Closing-Methoden einsetzen
- ▲ Verbindliche Gesprächsabschlüsse erzielen
- ▲ Beim Kunden "haften" bleiben und einen bleibenden Eindruck hinterlassen
- ▲ Standdisziplin – Verantwortung tragen für den Messe-Erfolg des Unternehmens
- ▲ Messe-Auftritte effektiv nachbereiten
- ▲ Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Nutzen Messen und Ausstellungen sind teuer, aber auch gute Chancen, die richtige Zielgruppe effektiv anzusprechen und zu überzeugen. Schöpfen Sie die Möglichkeiten voll aus und bereiten Sie sich und Ihre Mitarbeiter bestens vor, damit aus den Messekosten echte Investitionen werden. Stellen Sie Ihren Kunden freundliche, kompetente und hilfsbereite Ansprechpartner zur Verfügung und sie erhalten ein Ansteigen der Kundenzahl und einen wichtigen Imagegewinn.



Anmeldeformular

für das Vertriebsseminar: „Messe: Professionelles und imageförderndes Verhalten“

Termin: Donnerstag, 08.10.2026

Veranstaltungsort: Waldgasthof am Letten 13 Lauf a. d. Pegnitz (bei Nürnberg)

Ja, an dem Seminar nehmen Personen teil.

Investition für 1 Tag inkl. ausführlichen Seminarunterlagen, Verpflegung u. Tagesgetränke
950,- € (zzgl. MwSt.)

Firma: _____

PLZ/Ort: _____

Teilnehmer: _____

Telefon: _____

Teilnehmer: _____

E-Mail: _____

Teilnehmer: _____

Abteilung: _____

Datum, Ort _____

Unterschrift: _____

Gerne nehmen wir für Sie eine Zimmerreservierung auf Ihre Rechnung vor:

Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise am: _____

Füllen Sie das Formular bitte vollständig aus und senden Sie es an:

SALES-EXPERTS
Neuhaus 8
92334 Berching

Telefon: (08460) 90 17 0
Telefax: (08460) 90 17 222
E-Mail: info@sales-experts.com

ACHTUNG!!! Begrenzte Teilnehmerzahl auf 8 Personen. Deshalb sichern Sie sich schnellstmöglich Ihren Platz. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Der volle Rechnungsbetrag ist dann zur Zahlung fällig. Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde oder der Rechnungsbetrag am Seminartag per Scheck beglichen wird. Ein Rücktritt weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn ist nicht möglich. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Veranstaltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Bitte nehmen Sie Stornierungen immer schriftlich vor.