



KreuzerTraining

TRAINING



**electronica 2006**  
components | systems | applications

## „Der erfolgreiche Messeauftritt“

- Messen definieren, planen, organisieren, durchführen, Erfolge generieren!
- Die richtigen Interessenten und Kunden zur **e**lectronica 2006 einladen und professionell bedienen

**9. Mai 2006** im Konferenzraum KB 13, 1. OG, Halle B1, Messegelände, Messe München GmbH, 81823 München

oder

**18. Mai 2006** im Hotel Amadeus Frankfurt, Röntgenstrasse 5, 60388 Frankfurt am Main

**Der Messeauftritt ist auch im Zeitalter des Internets einer der wichtigsten Marketinginstrumente in der zielgerichteten Kommunikation mit potenziellen Interessenten und Kunden.** Kein Marketinginstrument erlaubt es in so kurzer Zeit so effektiv mit diesen in eine verkaufsaktive Kommunikation zu kommen, wenn der Messeauftritt auch strategisch richtig genutzt wird.

**Unternehmen**, die sich über die wichtigen Steps in der Messe-Prozesskette bewusst sind und diese zielführend umsetzen, **werden ihren Messeauftritt zum sicheren Erfolg machen.**

**Dieser praxisorientierte Fachworkshop „Der erfolgreiche Messeauftritt zur e**lectronica 2006“ **vermittelt gezielt die Faktoren, die für eine erfolgreiche Messeteilnahme wichtig sind:** von der Definition der Messeziele, über Einladungsstrategien, bis hin zur qualifizierten Messenachbearbeitung.



## **Fachworkshop Teil 1:**

### **Messevorbereitungsstrategien**

#### **9:30 Messen als wichtiger Baustein zum Unternehmenserfolg**

- Bedeutung von Messen im Kommunikations-Mix
- Aus dem Unternehmensziel die Messeziele definieren und daraus die Strategien ableiten
- Steps in der Prozesskette Messe
- Interne und externe Einflussfaktoren für den Messererfolg (Erfolgsverhinderungsfaktoren in Erfolgsfaktoren wandeln)

#### **9:45 Messestandgestaltung**

- Optimaler Aufbau des Messestands – die Besucher richtig und sicher ansprechen
- Trends im Messebau
- Funktionalität – welche Bereiche braucht der Messestand für die unterschiedlichen Gesprächsformen
- Design, Aushängeschild und erster Eindruck

#### **10:15 Den Messebesuch verkaufen –**

##### **Teil A: Zielgerichtete Vorbereitungs- und Einladungsstrategien**

90% des Erfolgs liegen in der Vorbereitung:

- Welche Interessenten/Kunden braucht das Unternehmen zur Zielerreichung?
- Welche Erwartungen haben Entscheider heute, wenn sie eine Messe besuchen?
- Wie planen professionelle Messebesucher und was müssen Aussteller tun, um in deren Terminplan aufgenommen zu werden?
- Was erwarten die Entscheider im Vorfeld von den Ausstellern, um sich für den Standbesuch zu entscheiden?
- Gründe, weshalb der Besucher den Aussteller auf der Messe (electronica) besuchen sollte
- Neukunden gezielt einladen: Beispiel und Erfahrungen aus 2004 + 2005
- Zielgerichtet potenzielle Interessenten zur Messe einladen
- Nutzenorientierte Einladungsschreiben

#### **11:00 Kaffeepause**

#### **11:15 Den Messebesuch verkaufen –**

##### **Teil B: Werkzeuge für die Messevorbereitung und -durchführung**

- Grundlegende Maßnahmen für einen erfolgreichen Messeauftritt
- Pressearbeit sinnvoll einsetzen
- Einladung und Kontaktmanagement
- Innovative Lösungen für die Lead-Erfassung – Besucher-Tracking
- Welche Vorteile bietet das Kontaktmanagement den Ausstellern und Besuchern im Vorfeld?

#### **12:30 Mittagspause**



KreuzerTraining

TRAINING



**electronica 2006**  
components | systems | applications

## **Fachworkshop Teil 2:**

***Neukunden auf Messen professionell gewinnen und binden***

***Kunden auf Messen professionell bedienen***

### **13:30 Kompetentes Verhalten der Standmitarbeiter**

- Das richtige Verhalten auf dem Messestand
- Kompetent beraten und doch professionell verkaufen
- Das strukturierte Messegespräch
  - Nonverbale und verbale Kontaktaufnahme
  - Qualifizierte Bedarfsanalyse
  - Besucherorientierte Präsentation

### **15:00 Kaffeepause**

### **15:15 Fortsetzung Kompetentes Verhalten der Standmitarbeiter**

- Einwände des Besuches erfolgsorientiert wandeln
- Verkauforientierte Aktivitäten mit dem Besucher vereinbaren
- Leads, welche Informationen auf den Leads stehen müssen!

### **15:45 Reflexion und erfolgsorientierte Messenachbearbeitung**

- Konzepte und Vorgehen bei der Messenachbearbeitung
- Zeitnahe Kommunikation zu Besuchern
- Vertriebsressourcen für eine qualifizierte Messenachbearbeitung
- Effiziente Bearbeitung und Controlling durch e-Leads
- Reflexion: Messeerfolgskontrolle als Grundlage für Ihren nächsten erfolgreichen Messeauftritt

**Im Anschluss Plenumsdiskussion und individuelle Gespräche**

**Planen Sie Ihren Erfolg zur **e**lectronica!**



KreuzerTraining

TRAINING



electronica 2006  
components | systems | applications

## Informationen / Anmeldung

### Veranstalter

Messe München GmbH  
81823 München  
Telefon 089 / 949-20 331  
www.messe-muenchen.de  
KreuzerTraining  
65510 Idstein/Ts.  
Telefon: 06126 / 92 152  
www.messeauftrittsberatung.de

### Veranstaltungsorte

München  
Frankfurt/Main

### Referenten

MEPLAN GmbH	Andreas Hitzler
Messe München GmbH	Ulrich Besch
Messe München GmbH	Angela Präg
KreuzerTraining	Rüdiger Kreuzer

### Anmeldebedingungen / Gebühr

- A Der Preis für den eintägigen Fachworkshop Teil 1 und Teil 2 beträgt 260,- € pro Teilnehmer, zzgl. MwSt. und beinhaltet die Fachworkshop Dokumentation, ein Mittagessen und Getränke im Seminarraum.
- B Der Preis für den Teil 1 des Fachworkshops beträgt 170,- € pro Teilnehmer, zzgl. MwSt. und beinhaltet die Fachworkshop-Dokumentation, ein Mittagessen und Getränke im Seminarraum.
- C Der Preis für den Teil 2 des Fachworkshops beträgt 135,- € pro Teilnehmer, zzgl. MwSt. und beinhaltet die Fachworkshop-Dokumentation und Getränke im Seminarraum.

Hiermit melde ich mich verbindlich zum Fachworkshop „Der erfolgreiche Messeauftritt zur electronica 2006“ an (bitte ankreuzen):

	A: Teil 1+2 260,- €	B: Teil 1 170,- €	C: Teil 2 135,- €
<b>9. Mai München</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>18. Mai Frankfurt/Main</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Name/Vorname

Position

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail-Adresse

Datum und rechtsverbindliche Unterschrift

Die Workshopgebühr ist sofort nach Erhalt der Rechnung zahlbar.

Bei schriftlicher Stornierung bis zu 10 Tage vor dem Termin wird eine Bearbeitungsgebühr von 10%, bei späteren Stornierungen von 50% des Preises berechnet.

Eine Ersatzperson kann gerne teilnehmen.

**Anmeldung bitte per Post oder Telefax-Nr. 089/ 949 20339**

Messe München GmbH  
Projektleitung electronica  
Messegelände

81823 München