

Aussteller-Support-Paket zur electronica 2008

Die **electronica** präsentiert Ihnen in Zusammenarbeit mit den Partnern MEPLAN und KreuzerTraining verschiedene Workshops im Rahmen des **Aussteller-Support-Paketes** für

e = erfolgreiches Ausstellen

auf der **electronica** 2008.

Folgende Module sind Bestandteile des Aussteller-Support-Paket und können von Ihnen entweder einzeln oder als Gesamtpaket gebucht werden:

Modul 1: „Erfolgreiche Messeplanung“

Der Erfolg eines Messeauftritts wird durch zahlreiche Faktoren beeinflusst. Mit einer professionellen Messeplanung stellen Sie sicher, dass Sie die **electronica** 2008 optimal für die Kommunikation mit Ihren Zielgruppen nutzen. An was Sie bei der Messeplanung alles denken müssen? Der Workshop **„Erfolgreiche Messeplanung“** ist speziell für die Anforderungen der **electronica** 2008 entwickelt worden und unterstützt Sie mit wertvollen Informationen und praktischen Hilfestellungen - damit Ihr Messeauftritt ein voller Erfolg wird.

Inhalte

- Tipps, Tricks und Tools für die Messeplanung und- vorbereitung
- Besuchermarketing
- Verhalten von Standpersonal
- Dokumentation / Digitalisierung / Nachverfolgung von Gesprächsnotizen
- Messemarktforschung
- Reaktionsmöglichkeiten auf Standbesuche
- Organisatorische und vertriebliche Messenachbearbeitung

Die Interessenschwerpunkte der Teilnehmer werden im Vorfeld abgefragt. Für die Teilnehmer werden umfangreiche Teilnehmerunterlagen mit Checklisten bereitgestellt.

NEU: Ungefähr zwei Wochen vor dem Workshop haben die Teilnehmer die Möglichkeit, an einer Online-Schulung teilzunehmen und sich so optimal auf den Workshop vorzubereiten

Termine (Alternativtermine)

27. Mai 2008 in München

10. Juni 2008 in Frankfurt am Main

Preis

320 EUR

Modul 2: „ Messestände effektiv gestalten“

Mit dem Workshop **„Messestände effektiv gestalten“** bieten wir Ihnen die Möglichkeit, die Anforderungen an Messestände auf der **electronica 2008** zu identifizieren, mit Messebauspezialisten über Best-Practice-Beispiele, Trends und Entwicklungen zu diskutieren und Ihre geplanten bzw. bestehenden Standkonzepte mit Standdesignern persönlich zu besprechen.

Inhalte

- Erarbeitung von Anforderungen an Messestände (Schwerpunkt auf Gestaltung, Funktionalität und Kommunikation)
- Vorstellung von Best Practice Beispielen im Messebau
- Diskussion der Standkonzepte von Teilnehmern mit Designer und Messebau-Spezialisten
- Durchführung einer Messestandanalyse auf der IFAT 2008 durch die Teilnehmer mit anschließender Auswertung und Besprechung der Ergebnisse

Die Standkonzepte der Teilnehmer können im Vorfeld eingereicht werden.

Für die Teilnehmer werden umfangreiche Teilnehmerunterlagen mit Checklisten bereitgestellt.

Termin

8. Mai 2008 in München

Preis

320 EUR

Modul 3: Vertriebstraining: „Erfolgreich auf Messen durch eine effektive Kommunikation und professionelle Verhaltenskompetenz“

Neben einer strategisch guten Messevorbereitung und einer wirksamen Messenachbearbeitung ist das ziel- und erfolgsorientierte Verhalten des Messteams ein bedeutender Garant für den erfolgreichen Messeauftritt. Durch ein praxisorientiertes Vertriebstraining Ihres Messteams kann die Effektivität des Messeauftritts forciert werden.

Inhalte

- Ziel- und erfolgsorientierte Einladungsstrategie zur Neukundengewinnung auf Messen
- Messeziele – Welche Strategien und Taktiken sind dann die richtigen für den erfolgreichen und zielorientierten Messeauftritt?
- Messekommunikation als Spiegelbild der Unternehmensidentität
- Das strukturierte Messegespräch (Professionelle Kontaktaufnahme (Ansprache) zum Besucher, Qualifizierung des Besuchers, Besucher- und kundenorientierte Präsentation, Besucher- und Kundeneinwände verkaufsorientiert wandeln, wichtige Vereinbarungen mit den Besuchern treffen, Gesprächsnotiz)
- Do's und Dont's: Qualifiziertes Verhalten auf dem Messestand
- Souveränes Verhalten in Stress-Situationen
- Messenachbearbeitung (Vertriebsressourcen für eine zeitnahe und qualifizierte Messenachbearbeitung schaffen!)
- Praxisübungen

Mit Hilfe dieses gezielten Vertriebstrainings wird das Messteam Besucher noch sicherer, motivierter und souveräner kontaktieren. Durch eine kompetente und zielgerichtete Gesprächsstruktur (Gesprächstechniken) ist es in der Lage, den Bedarf des Besuchers qualifiziert zu ermitteln und dabei Neugier und Interesse zu wecken. Mit einer besucher- und bedarfsorientierten Präsentation sowie der Vereinbarung erfolgsorientierter Aktivitäten mit potenziellen Besuchern wird der Messeauftritt für die Aussteller erfolgreich verlaufen. Die Mitarbeiter werden qualifizierte, strukturierte Messegespräche führen und bei potenziellen Besuchern einen erfolgreichen Verkaufsprozess einleiten, der zu Neukunden und zufriedenen Kunden führt. In schwierigen Situationen werden sie erfolgsorientiert handeln.

Für die Teilnehmer werden umfangreiche Teilnehmerunterlagen bereitgestellt.

Termine (Alternativtermine)

18. September 2008 in München

25. September 2008 in Frankfurt am Main

Preis

320 EUR

Gruppenpreis auf Anfrage

Informationen / Anmeldung

Veranstalter

Messe München GmbH
Projektleitung **e**lectronica
Messgelände
81823 München
Telefon 089 / 949-20331
info@electronica.de

MEPLAN GmbH
Willy-Brandt-Allee 1
81829 München
Telefon 089 / 949-28314
info@meplan.de

KreuzerTraining
Wilhelmstraße 62
65183 Wiesbaden
Telefon 0611 / 360 1991
info@kreuzer-training.de

Anmeldebedingungen/Gebühr

Die angegebenen Preise verstehen sich zzgl. Mehrwertsteuer und beinhalten die Workshop-Dokumentation, ein Mittagessen und Getränke.

Die Workshopgebühr ist sofort nach Erhalt der Rechnung zahlbar.

Bei schriftlicher Stornierung bis zu 10 Tage vor 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 an 089 / 949-20339

Projektleitung **e**lectronica

Messe München GmbH
Messgelände
81823 München

Veranstaltungsorte

München
Frankfurt am Main

Referenten

Daniel Gundelach Meplan GmbH
Rüdiger Kreuzer KreuzerTraining

Preise Aussteller-Support-Paket

Modul 1: 320 EUR
Modul 2: 320 EUR
Modul 3: 320 EUR
Gesamtpaket: 760 EUR

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgendem Workshop an (bitte ankreuzen):

	Modul 1	Modul 2	Modul 3
München	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Frankfurt am Main	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Name/Vorname			
Position			
Firma			
Straße			
PLZ/Ort			
Telefon		Telefax	
E-Mail-Adresse			
Datum und rechtsverbindliche Unterschrift			