

Fachworkshop zur Productronica 2007

„Der erfolgreiche Messeauftritt“

- **Messen definieren, planen, organisieren, durchführen, Erfolge generieren!**
- **Die richtigen Interessenten und Kunden zur Productronica 2007 einladen und professionell bedienen**

24. Mai 2007 in München

31. Mai 2007 in Frankfurt

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 Productronica 2007“ vermittelt gezielt die Faktoren, die für eine erfolgreiche Messeteilnahme wichtig sind: von der Definition der Messeziele, über Einladungsstrategien, bis hin zur qualifizierten Messenachbearbeitung.

Agenda

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 Messerfolg (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 (Productronica) besuchen sollte
- Neukunden gezielt einladen: Beispiele und Erfahrungen aus den Vorjahren
- 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

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
- Verkaufsorientierte 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

Machen Sie Ihren Messeerfolg zur Productronica 2007 noch sicherer -



nutzen Sie das Praxiswissen der Messeprofis!

Informationen / Anmeldung

Referenten

- MEPLAN GmbH
Andreas Hitzler
- Messe München GmbH
Stefan Lotter
- KreuzerTraining – Idstein/Ts.
Rüdiger Kreuzer

Veranstaltungsorte

München
Frankfurt/Main

Veranstalter

Messe München GmbH
81823 München
Telefon 089 / 949-20 312
www.messe-muenchen.de

KreuzerTraining
65510 Idstein/Ts.
Telefon: 06126 / 92 152
www.messeauftrittsberatung.de

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.

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 zurücksenden an:**

Messe München GmbH
Messegelände
81823 München
Fax: 089 / 949 20339

**Hiermit melde ich mich verbindlich
zum Fachworkshop „Der erfolgreiche
Messeauftritt zur Productronica 2007“
an (bitte ankreuzen)**

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

Name/Vorname

Aufgabe im Unternehmen

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail-Adresse

Datum und rechtsverbindliche Unterschrift