

Mit Emotionen sicher zum Messeerfolg

Feeling is the Secret

Make the Visitor wow

Das besucherorientierte – emotionsbasierte
Messegespräch

Das Messteam, das den Unterschied macht!

Spezifisches Messtraining

Mit Emotionen sicher zum Messeerfolg!

Emotionen sind wichtig bei der Entscheidungsfindung. Jeder, dem die Verkaufspsychologie bekannt ist, weiß das. Hier heißt es:

„Menschen argumentieren rational, entscheiden jedoch emotional“

Und Emotionen sind machtvoller als Sprache!

Aussteller versuchen aus diesem Grund mit ihrem Messestand und den Unterlagen den Besucher zu emotionalisieren. Den größten Einfluss auf die Emotionen der Besucher hat jedoch das Messteam. Dieses muss in der Lage sein, bei den Besuchern die passenden Emotionen zu generieren. Es ist jedoch nur möglich das zu geben, was man selbst hat. Und das bedeutet, das Messteam muss in den gleichen Emotionen schwingen, die es bei den Besuchern aktivieren möchte.

In diesem spezifischen Messtraining werden wirksame Techniken und Methoden vermittelt. Sie ermöglichen jedem Messteammitglied, bei sich die passenden Emotionen zu aktivieren und diese dann mit einer authentischen Kommunikations- und Verhaltenskompetenz auf die Besucher zu übertragen. So verlassen die Besucher den Messestand begeistert mit einem positiven Gefühl, in der freudigen Erwartung mit dem ausstellenden Unternehmen partnerschaftlich zusammenzuarbeiten.





Trainingsinhalte

„Mit Emotionen sicher zum Messeerfolg“

- **Besucherbezogen kommunizieren und emotionalisieren**
Kommunikationsregeln, Kommunikationsstörungen in der Interaktion mit Besuchern. Kunden generalisieren, tilgen und verzerren die empfangenen Informationen

- **Den Besucher mit Stimme und Körpersprache emotionalisieren**
Mimik, Gestik und Stimme sind wichtige Faktoren im Dialog, um den Besucher positiv zu emotionalisieren

- **Erkennen der eigenen Emotionen**
Emotionsbasiert kommunizieren bedeutet zu wissen, wie Emotionen beim Menschen (bei sich selbst) entstehen

- **Managen der eigenen Emotionen**
Wer weiß wie Emotionen entstehen, kann diese auch gezielt bei sich in jeder Situation aktivieren

- **Wirksame Mentaltechniken – Zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Emotion sein**
Mentaltechniken, die es ermöglichen mit einem hohen Aufmerksamkeitsfokus die passenden Emotionen bei sich selbst zu erzeugen

- **Die Macht der positiven und negativen Emotionen**
Besucher mit negativen sowie positiven Emotionen berühren und begeistern



- **Sinnessysteme der Besucher ansprechen und überzeugen**

Wirksam zu kommunizieren, zu präsentieren und den Besucher zu emotionalisieren bedeutet, das Repräsentationssystem des Besuchers zu erkennen und dies während der Kommunikation konsequent zu nutzen

- **Das strukturierte und emotionsbasierte Messegespräch**

- 1. Professionelle Kontaktaufnahme (Ansprache) zum Besucher**

- Nonverbaler Kontakt: Vertrauen aufbauen durch aufmerksame und freundliche Zuwendung zum Besucher
- Verbaler Kontakt (situative Ansprache): Den Besucher kompetent und sicher ansprechen
- Vorstellungsrahmen: Einen sicheren Vorstellungsrahmen initiieren, um den Besuchertyp zu erkennen

- 2. Qualifizierung des Besuchers**

Analyse: Die Anforderungen und den Bedarf des Besuchers präzise eruieren und dabei den Aufmerksamkeitsfokus auf die passenden Emotionen lenken

- 3. Besucherbezogene und emotionsbasierte Präsentation**

Mit emotionaler Rhetorik in den Schlüsselworten des Besuchers dessen Nutzen präsentieren

Begeistern und Überzeugen: Im Format eines Elevator Pitch den Besucher überzeugen und begeistern

- 4. Gesprächszusammenfassung mit dem Besucher**

Ein gemeinsames Agreement mit dem Besucher treffen, das seine Erwartungen übertrifft und ihn emotionalisiert

Nutzen

Mit Hilfe dieses spezifischen Messetrainings verstehen es die Mitarbeiter des Messteams, sich nicht nur kompetent und professionell den Besuchern gegenüber zu verhalten. Sind auch in der Lage die Besucher zu begeistern, indem sie selbst mit der richtigen Einstellung, den richtigen Emotionen agieren und so bei den Besuchern die passenden Emotionen hervorrufen für eine positive Entscheidungsfindung.

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein Angebot (Konzept) für Ihr firmenspezifisches Inhouse-Messetraining.

KreuzerTraining

TRAINING | COACHING | BERATUNG

Am Schulberg 9
65606 Villmar
Telefon 06474 8813 58
Telefax 06474 8813 61
info@kreuzer-training.de

www.kreuzer-training.de
www.messeauftrittsberatung.de



Mitglied im



KreuzerTraining

