

Messeerfolg durch geschultes Messepersonal



In vielen mittelständischen Unternehmen sind Messeauftritte fester Bestandteil im Marketing-Mix. Die Teilnahme an Messen (oder Leistungsschauen) ist kostenintensiv und erfordert gerade deshalb intensive Vorbereitung. Die Organisation und Ausstattung des Messestands sind selbstverständliche Bestandteile der Vorbereitungen. Was genauso wichtig ist und oft vernachlässigt wird, sind die Schulung und Motivation des eigenen Messepersonals. Denn letztendlich machen die Menschen den Erfolg des Messeauftritts aus.

Zur Vorbereitung der Mitarbeiter gehört zum einen die fachliche Schulung, welche die eigenen Produkte, die Wettbewerbssituation, die firmeninternen Messeziele und die Besucherstruktur der Messe umfasst. Zum anderen muss das Messepersonal fit sein, was bestimmte Fähigkeiten anbelangt: positive Kontaktaufnahme, Verkaufstechniken, Einwandbehandlung, Teamgeist, Dokumentation und Nachbereitung von Messekontakten sind wesentliche Erfolgsfaktoren.

Gerade bei der Kontaktaufnahme wird oft der Fehler gemacht, dass

Das sollte Ihr Messepersonal können und wissen:

- **Gute Ansprechtechniken** – bereiten Sie die Mitarbeiter mit Skripts und Rollenspielen vor.
- **Offene Körperhaltung** (z.B. Hände aus den Hosentaschen, keine Gruppierung von Kollegen am Stand)
- **Präsentationstechniken** – Argumente und Konzepte müssen kurz, verständlich und glaubwürdig vorgetragen werden können.
- **Einwandbehandlung** – Standardeinwände und Antworten sammeln und in Rollenspielen üben.
- **Dokumentation** – warum ist sie so wichtig und wie geht es am effektivsten?
- **Follow-Up – Schnelligkeit** ist gefragt – klare Anweisungen geben und Vorbereitungen so weit wie möglich vorab treffen.
- **Fachwissen** – über Produkte, Markt, Mitbewerber, Kundenbedürfnisse
- **Generelle Messeregeln** – Dress Code, Teamgeist zeigen, keine Handygespräche auf dem Stand, nicht rauchen, usw.

der Fehler gemacht, dass Kollegen sich auf dem Stand gruppieren und auf Besucher den Eindruck erwecken, mit sich selbst beschäftigt zu sein. Standpersonal sollte auf abgesprochenen Positionen gesprächsbereit, offen und aktiv die Besucher willkommen heißen. Die Mitarbeiter müssen gelernt haben, ein Gespräch gezielt und effektiv zu eröffnen.

Mangelnde Nachbereitung macht den Messeerfolg in vielen Fällen zunichte. Eine gut vorbereitete Dokumentation mit Hilfe eines standardisierten Formulars leistet bei der Nachbereitung gute Dienste. Sorgen Sie dafür, dass qualifizierte Messekontakte unmittel-

bar nach der Messe (maximal 2 Tage) nachverfolgt und dass Zusagen eingehalten werden. Die Vorbereitung von Standardbriefen, E-Mails und Materialien sollte so weit wie möglich bereits im Vorfeld der Messe geschehen.

Fähigkeiten und Fertigkeiten, die einen Messeauftritt noch gelungener machen, können Sie in den **BEITRAINING**[®] Seminaren **CFS**[®] – **Kundenorientierte Dienstleistung**, **ESS**[®] – **Professionelle Verkaufstechniken** oder **SPS**[®] – **Professionelle Verkaufstechniken für Dienstleister** intensiv nach Ihrem Bedarf erlernen.

Zitat des Monats

„Das gute Gelingen ist zwar nichts Kleines, fängt aber mit Kleinigkeiten an.“
(Sokrates)

Aktuelle Termine:

Unternehmermesse Business to Dialog B2D

Wir laden **Sie** ein – nutzen Sie die Chance, neue Geschäftspartner kennen zu lernen. Mit über 100 Ausstellern ist die Messe nahezu ausgebucht.

16./17. Juni in der Hanns-Martin-Schleyer-Halle

Besuchen Sie uns an unserem Stand A38 – laden Sie sich [hier](#) Ihren Eintrittsgutschein herunter oder rufen Sie uns an, um einen persönlichen Termin zu vereinbaren.

Das Programm und das Ausstellerverzeichnis finden Sie [hier](#)

Seminare:

Kundenorientierte Dienstleistung

Mehr Zufriedenheit durch Service, der von Herzen kommt!

22./29. Juni in S-Degerloch

Professionelle Kommunikation am Telefon

Mehr Effizienz und Qualität durch Service, den Sie am Telefon geben und dadurch auch erhalten!

09./21. Juni in Fellbach

Alle **Termine** finden Sie auf unserer [Internetseite](#)

Oder rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne ☺

Ihr Team von

BEITRAINING Stuttgart Region Süd



Karin Ockert-Höfler

Löffelstraße 40
70597 Stuttgart
Tel: 0711-7224 65 48
Fax: 0711-7224 65 49

stuttgartregionsued@bei-training.de
<http://www.bei-germany.com/beistuttgartregionsued/>



Foto: J. Schuster, www.schuster-fotostudio.de