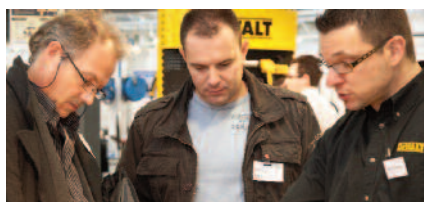


Messtraining

für Aussteller am World Medtech Forum Lucerne
Freitag, 14. September 2012, Messe Luzern



Jetzt anmelden!

*Machen Sie sich fit für
Ihren Messeauftritt
am WMTF!*

MACHEN SIE DAS MESSEGESPRÄCH ZUM EVENT!

Nicht nur die Produkte – auch das Standpersonal ist ausgestellt! Die Arbeit am Stand erfordert Höchstleistung und wie im Sport liegt der Unterschied zwischen Mittelmässigkeit und Goldmedaille oft in der mentalen Einstellung und im entsprechenden Training. Das Messegespräch ist jedoch anders als ein normales Verkaufsgespräch. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie die Umsatzchancen an der Messe optimal nutzen.

TEILNEHMERKREIS

- Vorgesetzte und Mitarbeiter, die am Messestand Produkte oder Dienstleistungen präsentieren.
- Verkäufer und Berater, die Neukunden gewinnen und bestehende Kunden über neue Lösungen und Produkte informieren wollen.
- Mitarbeiter, die am Stand unterstützende Aufgaben haben.

SEMINARINHALT

Zwei EMNID-Studien aus Deutschland zeigen, dass an Messen viele Umsatzchancen verpasst werden, denn nur 30 Prozent der Besucher werden überhaupt angesprochen! In diesem Seminar lernen Sie:

- wie Sie Standbesucher richtig ansprechen und «Sehleute» von «Kaufleuten» unterscheiden.
- wie Sie Ihre Produkte nutzenbezogen und mit Begeisterung präsentieren.

- wie Sie Kauflust wecken und Kaufsignale beachten.
- wie Sie aktiv auf Interessenten zugehen.
- wie Sie anspruchsvolle Situationen am Stand meistern.
- wie Sie rasch Zielkunden identifizieren und unproduktive und unnötig lange Gespräche vermeiden.
- wie Sie Ihren persönlichen Auftritt optimieren und dadurch erfolgreicher verhandeln.
- wie Sie in den ersten Sekunden Vertrauen aufbauen und Neugierde wecken.
- wie Sie die Individualität des Besuchers erkennen und wie er entscheidet.
- Die sieben Todsünden der Messeberater
- Standorganisation und Messeknigge
- Gesprächsaufbau und Gesprächsführung
- Die drei Phasen des erfolgreichen Messegespräches

REFERENT



René Huber

Selbständiger
Führungs- und
Verkaufstrainer

René Huber zählt zu den erfolgreichsten Verkaufstrainern. Er nennt die Dinge beim Namen und Sie spüren, dass er selbst erlebt hat, wovon er spricht. Seine Spezialgebiete sind die Neukundengewinnung, effiziente Verhandlungsführung und Messtraining. Die Praxis holte er sich in über 20 Jahren bei IBM, wo er

im Verkauf, Verkaufsmanagement und als Leiter Ausbildung tätig war. Seit 16 Jahren ist er selbständiger Führungs- und Verkaufstrainer und hat sieben Bücher, Hörbücher und viele Fachartikel veröffentlicht. Viele schweizerische und internationale Unternehmen buchen ihn regelmässig für spezifische Messtrainings.

IHRE INVESTITION UND ORGANISATION

Das Messtraining wird von der Messe Luzern AG veranstaltet und durch René Huber geleitet. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten zudem neuste Informationen zum World Medtech Forum Lucerne durch die Messeleiterin Fabienne Meyerhans.

Der Unkostenbeitrag beträgt pro Teilnehmer CHF 250.- (exkl. MwSt). Inbegriffen sind Seminargebühr, Unterlagen und das Mittagessen inkl. Getränke.

ORT UND ZEIT

Messe Luzern AG

Clubraum, Halle 3, 2. OG

Horwerstrasse 87, 6005 Luzern

Eintreffen ab 08.30 Uhr, Kaffee und Gipfeli

Messtraining von 09.00 bis 16.00 Uhr

Anmeldung

Messtraining für Aussteller am World Medtech Forum Lucerne
Freitag, 14. September 2012, Messe Luzern

Aussteller/Firma

Telefon

E-Mail

Teilnehmer

Bemerkungen: Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person CHF 250.– (exkl. MwSt). Die Teilnehmerzahl ist beschränkt.
Die Anmeldungen werden nach ihrem Eingang berücksichtigt.

Ort und Datum

Unterschrift

Senden Sie das ausgefüllte Formular bis 10. September 2012 an folgende Adresse:

Messe Luzern, Horwerstrasse 87, 6005 Luzern

Sie können uns Ihre Anmeldung auch per Fax (041 318 37 10) oder E-Mail (info@medtech-forum.ch) übermitteln.

Bei Fragen steht Ihnen Fabienne Meyerhans gerne zur Verfügung (Tel. 041 318 37 00).