

Verkaufserfolg ist ganz einfach: Akquirieren, akquirieren, akquirieren – und das jeden Messetag!

Das neue Hardselling® – Kontakten heißt verkaufen auf der Messe

Der erfolgreiche „Messekämpfer“

Erarbeitung und Festlegung
der Hauptziele

Besuchernanalyse leicht gemacht

Kaffeetrinker oder Umsatzbringer?

Die DNA des Messe-Hardsellers

Ein guter Anzug alleine macht den
Messeerfolg noch lange nicht aus

Begeisternde Nutzen-Ansprache

Nicht quatschen,
sondern punkten

Der abschlussorientierte Messe- Verkaufsstufenplan

So bringen Sie den Besucher
in die Verbindlichkeit

Die Messe-Präsentation

Über Zeugen überzeugen



Frankfurt am Main/Messegelände:

21. April 2008

24. November 2008

Kooperationspartner



messe frankfurt

Wenn die Zeichen der Zeit auf Herausforderung stehen, sind neue Lösungen gefragt. Unser Erfolgsprogramm heißt „Das neue Hardselling® – Kontakten heißt verkaufen auf der Messe“. Es richtet sich auf ein konkretes Ziel aus – den Messe-Verkaufserfolg. Es stellt die dafür erforderliche Kompetenz in den Mittelpunkt – das professionelle Akquirieren und Verkaufen auf der Messe!

Der Messeaufwand ist heute so hoch, dass es dringend notwendig erscheint, neue und zielgerichtete Wege für die Ausbildung der Messemannschaft einzuführen. Aus diesem Grund haben wir für Sie ein leistungs- und erfolgsorientiertes Messtraining konzipiert. Es wurde auf den Erkenntnissen, Erfahrungen und Strategien erfolgreicher Messteams und Messeverkäufer entwickelt, denn wir alle wissen:

Wir verlieren auf der Messe keine Kunden an andere Unternehmen, sondern immer nur an bessere Verkäufer.

Ihr Nutzen aus diesem einzigartigen Trainingsprogramm:

Sie lernen, wie Sie

- sich selbst auf den Messeerfolg programmieren
- neue Kunden auf höchster Entscheidungsebene kennen lernen
- Aktionen und Reaktionen Ihres Kunden gezielt steuern und ihn so intelligent begeistern und zum Erstabschluss führen
- Messeggespräche aktiv führen und Ihre Kunden und Interessenten mit starken Argumenten überzeugen und binden
- Ihre überzeugten Kunden auf der Messe mit neuen Highlights begeistern

Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an Messe-Manager, Projektleiter Messe, Stand-Manager und -Mitarbeiter, Verkaufsleiter/-innen und Verkäufer/-innen im Außen- und Innendienst, Key Account Manager/-innen, Top- und Profi-Verkäufer/-innen, Geschäfts- und Marketingleiter/-innen und an alle, die eine neue Messe-Verkaufs-Power erzielen wollen.

Ihr besonderes Plus

Jeder Teilnehmer erhält das Buch „Das neue Hardselling®“



Ihr Trainer



Martin Limbeck

zählt zu den Spitzenverkaufstrainern und gilt als der Hardselling-Experte in Deutschland. Er agiert erfolgreich als Verkaufs-, Management- und Persönlichkeitstrainer in der Dienstleistungs- und Investitionsgüterbranche. Zudem ist er Gründer und geschäftsführender Gesellschafter des Martin Limbeck

Trainings® Team. Nach Ausbildungen zum Groß- und Außenhandelskaufmann sowie zum Fachkaufmann für Marketing bildete er sich in den USA und Europa weiter. Erfahrungen sammelte er zudem in verschiedenen Positionen als Vertriebsprofi, Key-Account-Manager und Führungskraft. Neben seiner vielseitigen und marktnahen Verkaufstätigkeit hat er zahlreiche Verkaufsschulungen konzeptionell entwickelt und praxisgerecht durchgeführt. Daher auch sein Motto „Nur ein Verkaufstrainer, der selbst verkaufen kann, kann auch Verkaufsschulungen durchführen“.

Das sagt die Presse über Martin Limbeck:

Financial Times Deutschland:

„Limbeck zeigt keinerlei Scheu vor Klischees, überzeugt mit einem exzellenten Aufbau und vielen Lesehilfen und überrascht mit konkreten Tipps für Kaltakquise, Kundenbesuche und Preisverhandlungen.“

Das Fachmagazin „Cash“ zählt ihn zu den 10 führenden Verkaufstrainern Deutschlands:

„... Wir empfehlen Martin Limbeck an Sie weiter, weil er profund und dabei lebendig Stellung bezieht. Er gibt handfeste Ratschläge für bessere Leistungen im Vertrieb. Ein exzellenter Sprecher und Repräsentant seines Fachs...“

Wilhelm Furler (Vorstand cash.medien AG)

„Jung, dynamisch, fesch ... Brillante Rhetorik, gutes, selbstsicheres Auftreten und professioneller Vortrag kann man seiner Trainerperformance zuschreiben.“

Christine Wirl (Herausgeberin Magazin TRAiNiNG, Wien)

Seminarzeiten

Seminarbeginn	9.00 Uhr
Kaffee- und Teepause	10.30 bis 11.00 Uhr
Gemeinsames Mittagessen	12.30 bis 13.30 Uhr
Kaffee- und Teepause	15.00 bis 15.30 Uhr
Seminarende	ca. 17.30 Uhr

Seminarablauf

Verkaufserfolg ist ganz einfach: Akquirieren, akquirieren, akquirieren – und das jeden Messetag!

Verkaufen heißt verkaufen auf der Messe

- Was ist neu am neuen Hardselling?
- Was verstehen wir unter dem neuen Messe-Hardselling?
- Wieso ist der erste Eindruck so entscheidend?
- Die Wirkungsgesetze / Die Wirkungsfaktoren
- „Guten Tag, ich bin Standmitarbeiter und will Ihnen etwas verkaufen“

Erhöhung der Kundenkontakte

Der erfolgreiche „Messekämpfer“

- Erarbeitung und Festlegung der Hauptziele
- Besucheranalyse leicht gemacht – so trennen Sie die Spreu vom Weizen
- Wer das Ziel nicht kennt, wird den Weg nicht finden
- Optimale und faire Zusammenarbeit zwischen den Produkt- und Aufgabenbereichen
- Das Selbstbild und die persönliche Ausstrahlungskraft klar steigern
- Wieso ist die Messe eine „Abmagerungskur und Olympiade“ für die erfolgreichen „Messekämpfer“?
- Wichtige Selbstverständlichkeiten, z.B. Kleidung, Alkoholverbot, Rauchen, Pünktlichkeit, Abmelden usw.

Die DNA des Messe-Hardsellers

- Der R-A-U-S-S-Test: Wie sehen Sie sich selbst?
- Negative Denkmuster aufbrechen und positives Handeln pushen
- Überzeugen statt überreden: Mit der Kraft der Persönlichkeit kommunizieren
- Die innere Einstellung macht den Unterschied
- Test: Sind Sie ein neuer Messe-Hardseller?

Umfang zusätzlicher Bedarfsfehler bei Stammkunden ermitteln

Das gezielte Messegespräch

- Wieso ist der erste Satz so entscheidend?
- Am Anfang war das Wort: Der richtige „Einstieg“ in ein Gespräch
- Die 4 Elemente des Dialogs
- Locker bleiben: Eine gründliche Vorbereitung ist die halbe Miete
- Wie kann der Messeverkäufer ernsthafte Interessenten schnell ermitteln?
- Die Techniken, um „Spreu vom Weizen“ zu trennen (mit Richtungsfragen)
- Umfang zusätzlicher Bedarfsfelder bei Stammkunden ermitteln

- Motive erkennen und lenken, damit der Besucher heute und hier die Entscheidung trifft
- Agieren und nicht reagieren!
- Kritische Situationen: Zu viele / Zu wenig Besucher, wartende Kunden, Dauerredner, Barhocker freundlich, aber bestimmt verabschieden
- Beschwerden: Wenn das Gespräch plötzlich kippt, Killerphrasen

Überzeugende Darstellung von neuen Produkten

Ein echtes Heimspiel: Die Präsentation für den Abschluss

- Kennen Sie MONA? – Produktmerkmale in individuellen Kundennutzen übersetzen
- Die 14 Elemente der Präsentation und deren Wirkung auf den Besucher
- Klotzen statt Kleckern: Über Zeugen überzeugen!
- The brand called you: Wie Sie sich als Experte positionieren

Der abschlussorientierte Messe-Verkaufsstufenplan

- Aus „Nein“ mach „Ja“: Die Einwandbehandlung
- Smarte Antwortstrategien für die Einwandbehandlung
- Kontrollieren Sie sich selbst und das Gespräch
- Kaufsignale zum Abschluss nutzen
- Der Vorabschluss
- Abschlusstechniken – Wie bringen Sie Ihre Kunden in die Verbindlichkeit oder sogar zum Abschluss auf der Messe

Entsprechend den Wünschen und Forderungen der Teilnehmer werden die Trainingsinhalte selektiert, gewichtet und ergänzt.



Trade Fairs International ist das erste deutsch/englischsprachige Messemagazin, das seit 1998 Aussteller, Veranstalter, Geländebetreiber und Dienstleister über die internationalen Messemärkte informiert.

Es erscheint sechs Mal im Jahr mit einer Auflage von jeweils 13.000 Exemplaren, davon rund 30 Prozent im Ausland.

Trade Fairs International
Tel. 0 8151 27 79 07
E-Mail: info@tfi-publications.com
Internet: www.tfi-publications.com

Der Veranstalter

Die Akademie Messe Frankfurt steht für hochwertige Seminare, Lehrgänge und Workshops rund um das Thema Messen und Events. Messe- und praxiserfahrene Referenten garantieren einen nachhaltigen Lernerfolg und direkt umsetzbare Kenntnisse.

akademie

Akademie Messe Frankfurt
Ludwig-Erhard-Anlage 1
60327 Frankfurt am Main
www.akademie.messefrankfurt.com

Die Konditionen

Die Seminargebühr für diese eintägige Veranstaltung beträgt 590,- € zzgl. 19 % MwSt.
In der Seminargebühr sind folgende Leistungen enthalten:

- Umfangreiche Teilnehmer-Unterlagen
- Verpflegung (2 Kaffee-Pausen, Lunch-Buffer)
- ServicePlus: Für den Zeitraum eines Jahres nach Seminarbesuch stehen wir Ihnen bei Fragen über unsere E-Mail-Hotline zur Verfügung.

Ihre Anmeldung

Bitte melden Sie sich schriftlich mit dem Anmeldebogen per Fax oder E-Mail an. Diese Buchung ist verbindlich. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung. Sollten keine Plätze mehr frei sein, informieren wir Sie umgehend. Im Übrigen gelten unsere AGB. Diese finden Sie auf unserer Website www.akademie.messefrankfurt.com. Auf Wunsch senden wir sie Ihnen gerne zu. Gerichtsstand ist Frankfurt am Main.

Rücktritt

Bei einer schriftlichen Stornierung der Anmeldung bis zu drei Wochen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,-. Danach, bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers, berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung des Teilnehmers möglich.

Ihre Ansprechpartnerin



Haben Sie noch Fragen zu dieser Veranstaltung? Ich helfe Ihnen gerne weiter. Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail:

Petra Schméing
Tel. 0 69 75 75-67 00
petra.schmeing@messefrankfurt.com

Fax-Antwort an 069-75 75-57 27

An dem eintägigen Seminar „Das neue Hardselling®“

- am 22. April 2008
 am 24. November 2008

nehme/n ich/wir teil.

■ Name/Vorname

Position/Abteilung

■ Name/Vorname

Position/Abteilung

Firmenname

Straße/Postfach

Postleitzahl/Ort

Telefon

Fax*

E-Mail*

Datum/Unterschrift

Mitarbeiter bis 100 100-200 200-500 500-1.000

Leitmesse

- Ich interessiere mich für Inhouse-Schulungen.
Bitte rufen Sie mich an.

*) Mit Nennung meiner E-Mailadresse und Fax-Nummer erkläre ich mich einverstanden, über diese Medien Informationen der Akademie Messe Frankfurt zu erhalten.

Wo dieses Seminar stattfindet

Frankfurt am Main, Veranstaltungsort: Messegelände

Hotelnachweise sowie einen Routenplaner für die Veranstaltung in Frankfurt am Main finden Sie unter <http://www.messefrankfurt.com/corporate/de/reisecenter.html>.