

Tagesseminar

Messeverkaufstraining für mehr qualifizierte Leads in kürzerer Zeit!

Wann: **22. September** 09:00 - 17:00 Uhr

Wo: Wortland, Garmischer Straße 4/V, 80339 München

Ihr Salesteam ist erfahren. Aber haben alle Mitarbeitende, die Sie auf die Messe senden, die **notwendige Erfahrung** und erprobte **Methoden** zur Verfügung, um mehr qualifizierte Leads in kürzerer Zeit zu generieren?

Worum geht es?

- Wie können Ihre Mitarbeitenden mehr qualifizierte Kundenleads während der Messetage „reinholen“?
- Geschwindigkeit und Gesetz der großen Zahl – „Je mehr Kontakte umso mehr Kontrakte!“

ZIEL Gruppen:

- (Mehrjährig) erfahrene Verkäufer:innen , die ihren Messeauftritt nach „C“ optimieren und Messe-Newbees unterstützen wollen
- Mitarbeitende aus Sales und Marketing sowie Produktspezialisten mit wenig Messe-Knowhow

Trainings ZIELE:

- Erfolgsorientierte Ansprache der Messebesucher
- Erfolgsquote erhöhen für qualifizierte Leads
- Erlernen erprobter Methoden, um Kunden besser zu führen
- Fragenschlüssel gezielt einsetzen
- Sicher und entschieden mit Zeitdieben umgehen
- Schwierige, detailorientierte Kunden zum Abschluss bringen

Inhalte & Ablauf:

s. detaillierte Beschreibung S. 2

Nutzen:

- Kompetenzen Ihres Messeteams durch entsprechenden Fokus stärken
- Der Schlüssel: Durch Geschwindigkeit mehr Leads reinholen
- Blockaden / Herausforderungen erkennen und diese mit gezielten Maßnahmen gelassen meistern
- Teamarbeit fördern
- Praxisnahe Tipps für die erfolgreiche Kundenansprache

Fokus:

Mit aktiven Rollenspielen kompetente Verkäufer noch besser machen, Selbstsicherheit vermitteln im souveränen Umgang mit den Messebesuchern / Kunden. Das heißt, Ihren Verkäufer mit dem Messe-Verkaufstraining, spezielles Wissen vermitteln, um fokussierter potenzielle Kunden anzusprechen.

***JETZT ist die Zeit zu handeln - der erste Schritt für Ihren Messe-ROI
weil klare Kommunikation überzeugt!***

Trainings INHALTE und ABLAUF:

09:00 / 09:35 Uhr Begrüßung und Administratives
Kennenlernen - Erwartungen und Erfahrungen

Basis-Training - Theorie im Schnelldurchlauf

09:35 / 10:35 Uhr Persönlichkeitsmerkmale laut Disk oder tierische Menschentypen nach Tobias Beck identifizieren
Sich selbst erkennen und interkulturelle Besonderheiten beachten
Erkenntnisse für die Gesprächsführung - aktiver TN-Austausch

10:35 / 10:45 Uhr kurze Pause

10:45 / 11:15 Uhr Verkaufsphasen - kurze Einführung
Was stört mich am Verkauf/Verkäufern?
Was macht einen guten Verkäufer aus?
Hauptfehler beim Verkaufsgespräch und wie mache ich es besser?

Messespezifisches Training Teil I

11:15 / 12:15 Uhr THEMA:
Ansprache von Messebesuchern - Rollenspiele nach Anleitung

12:15 / 13:00 Uhr Pause

Messe spezifisches Training Teil II

Fokus: qualifizierte Messe-Leads generieren

13:00 / 14:00 Uhr THEMEN:
Ansprache, Kunden-Informationen erhalten – Rollenspiele nach Anleitung
Ansprachen: schnell, zielsicher, kompetent!
Das Gespräch im Fluss halten, mit den Frageschlüsseln führen
Lead qualifizieren durch Fragen und aktives Zuhören
Vertrauen zum Kunden aufbauen

14:00 / 15:00 Uhr Konfliktsituationen entschärfen – Rollenspiele nach Anleitung
Arbeiten mit gezielten Techniken, z. B. Reframings
Lösungsvorschläge anbieten, Kunden entscheiden lassen
Konstruktives Feedback der TN und des Trainers

15:00 / 15:15 Uhr Kurze Pause

15:15 / 16:15 Uhr Das Gelernte anwenden, umsetzen, Sicherheit erlangen
anhand von konkreten Szenarien - Rollenspiele nach Anleitung
anhand von eigenen praxisnahen Szenarien
„Geschwindigkeit ist Trumpf“ Zeitfaktor, Gesprächsdauer messen und analysieren

16:15 / 17:00 Uhr Q&A und Gruppen-Feedback und warum Spaß haben so wichtig ist
Messespezifische Besonderheiten - Tipps und Tricks

Trainer: C. Wilde – Messeverkaufstrainer und Sales as a Service



Das Intensivseminar mit **max. 8 Teilnehmenden** ist mit zahlreichen Rollenspielen ausgesprochen praxisorientiert

Ihre Investition: **650 € + MwSt.**, ab **2 Personen 550 € + MwSt.**

Getränke und Schulungsunterlagen sind im Seminarpreis enthalten.

Ihre weiteren Fragen beantwortet gerne

Carmen Maria Beck
Geschäftsführerin



Weil klare Kommunikation überzeugt.

Garmischer Straße 4/V
80338 München

+ 49 (0) 89 - 12 19 23 29
+ 49 (0) 172 97 22 19 1

contact@wortland.com
www.wortland.com