

Wertvolle Messezeit effektiv vertrieblich nutzen

Aussteller auf einer Messe haben das Ziel, möglichst viele gute Kundenkontakte herzustellen und viele Vertriebsansätze zu generieren.

Eine erfolgreiche Kundenansprache auf dem Messestand weckt bei Kunden das Interesse, näheres zum Produkt zu erfahren. Geschickte Verkäufer filtern schnell die potenzialstarken Kunden heraus. Ihnen gelingt es, einen Messekontakt nachhaltig und verbindlich zu gestalten, so dass ihm viele Informationen und mögliche

Geschäftsfelder als Basis für den Vertriebs Erfolg auf der Messe dienen.

In dem Seminar „Messtraining - Erfolgreich verkaufen auf der bauma 2010“ trainieren Mitarbeiter der Baubranche, wie sie auf der Messe vertrieblich erfolgreich vorgehen und über die Verbindlichkeit von Messekontakten ihre Vertriebs Erfolge erhöhen.



Einsicht in Teilnehmerfeedbacks erhalten Sie hier: www.proveco.de/feedback.html

Ziele des Trainings:

Sie wissen, wie Sie Messebesucher erfolgreich ansprechen und mit potenzialstarken Kunden ins Gespräch kommen.

Sie können Verkaufsgespräche auf dem Messestand aktiv und verbindlich steuern.

Sie analysieren das gesamte Potenzial des Kunden und generieren sich viele zusätzliche Vertriebsansätze.

Sie wissen, welche Argumente den

Kunden von Ihren Produkten überzeugen und wie Sie sich wertschätzend gegenüber Mitbewerbern abheben.

Sie können mit Einwänden zur Marke und zu einzelnen Produkten souverän und sicher umgehen.

Sie wissen, wie Sie Messekontakte verbindlich gestalten und erhöhen damit Ihre Verkaufserfolge.

Zielgruppe:

Die Zielgruppe für das Seminar „Messtraining - Erfolgreich verkaufen auf der bauma 2010“ besteht aus

Führungskräften,

Außendienstmitarbeitern sowie

Mitarbeitern des Verkaufsinendienstes,

aus der Baubranche, die auf Messen z.B. der bauma 2010 im Verkauf tätig sind.

Inhalte:

1. Stärkung der Argumentationskraft auf 2 Ebenen:

- Überzeugende Kaufargumente für die Marke
- Überzeugende Kaufargumente für einzelne Produkte

2. Aktive Steuerung von Verkaufsgesprächen:

- Interesse weckende Kundenansprachen auf dem Messestand
- Analyse Bedarf, Kaufmotive und Potenzial des Kunden
- Entwicklung von Verkaufsargumentationen in Abstimmung auf unterschiedliche Kaufmotive der Kunden sowie Verstärkung durch passende Praxisbeispiele und Bilder
- Einsatz von Techniken zur Steigerung von Abschluss-Sicherheit und Abschluss-Erfolgen
- Mehrverkäufe erzielen
- Umgang mit Einwänden zur Marke sowie zu einzelnen Produkten

3. Verkaufsprozess bei Messekontakten

- Verbindlichkeit: Vollständige Aufnahme der Kundendaten, Kaufabsicht testen, Folgetermine vereinbaren
- Konsequente Nachbereitung der Messekontakte

4. Individuelles Praxiscoaching auf der Messe - optional

- Steigerung der Kundenkontaktfrequenzen und Ansprachen
- Optimierung der Kundengespräche: Produkt-Nutzen-Argumentation, Abschluss-Sicherheit und Mehrverkauf

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: mind. 4, max. 8

Ort: PROVECO GmbH
Poststraße 14-16, 20354 Hamburg

Termin öffentliches Seminar:
12.+13.03.2010

Abschluss:
Teilnahmezertifikat

Investition:
870,00 € pro Person inkl. Teilnahmezertifikat, Skript, Trainingsmaterial, Fotoprotokoll und Verpflegung in den Kaffeepausen, zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Die Investition ist steuerlich absetzbar.

Inhouse-Seminar:
Termine + Investition für firmeninterne Seminare nach Absprache.

Messtraining Erfolgreich verkaufen auf der bauma 2010

Zu dem Seminar melde ich folgende Person(en) verbindlich an:

Name, Vorname	Datum	Rechnungsanschrift (falls abweichend von Absenderdaten)
	12.+13.03.2010	
	12.+13.03.2010	
	12.+13.03.2010	

- Wir benötigen einen Alternativtermin für das öffentliche Seminar.
- Wir möchten dieses Seminar als Inhouse-Seminar durchführen, bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Absender:

Name: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

Die Anmeldung zum Seminar ist verbindlich. Bitte warten Sie mit der Buchung von Hotel, Bahn, Flug etc., bis Sie von uns Ihre Teilnahmebestätigung erhalten haben.

Datum

Stempel / Unterschrift

Per Post oder FAX an:

PROVECO GmbH
Poststraße 14 - 16
20354 Hamburg
Fax-Nr. 040-53025388

Telefon: 040 - 53 02 53 90
E-Mail: info@proveco.de
www.proveco.de

Wie sind Sie auf PROVECO-Seminare aufmerksam geworden?

- über GoogleSuche auf proveco.de
 auf Empfehlung von _____

- seminarmarkt.de
 trainer.de
 seminarspiegel.de
 [salesjob.de /akademie](http://salesjob.de/akademie)
 seminarshop.de
 sonstige: _____