

## „Gut vorbereitet, motiviert, erfolgsorientiert und zielsicher zum Messeauftritt!“

1-tägige Workshop MESSEMANAGEMENT

### **Erfolgreiche Messeauftritte sind kein Zufall!**

Auf keiner vergleichbaren Veranstaltung treffen **Anbieter, Wettbewerber und potenzielle Kunden** in einer solch massiven Konzentration aufeinander wie auf Messen.

Benutzen Sie diese idealen Chancen gründlicher für Ihre Unternehmensprofilierung. Wir sorgen gemeinsam mit Ihnen dafür, dass Sie besser auf Messen wahrgenommen werden, um Ihr Unternehmen und Ihre Leistungen im Gedächtnis der Besucher zusagend und längerfristig zu verankern.

Nur mittels strategischer und gezielter Vorbereitung der Mitarbeiter verspricht die effektivste Plattform für Neukundenakquisition und Kundenpflege, **Ihr Messeauftritt**, auch durchschlagenden Erfolg.

### **Entscheidend ist der Mensch, denn er ist der maßgebliche Erfolgsfaktor!**

Ein perfekt trainiertes Standteam baut effektive Kundenkontakte auf, macht aus Kontakten Kunden, deshalb sind auch für "alte Messe-Hasen" professionelle Trainings unerlässlich und für den Nachwuchs notwendige Pflicht.

**A. Peter Kunzweiler, Experte und Trainer für ganzheitliches Messemarketing**, überzeugt in seinen Trainings mit seiner Fachkompetenz und großer Praxiserfahrung. Seine Authentizität und Originalität, sowie seine Begeisterungsfähigkeit wirken motivierend, ansteckend und sorgen für **Kontinuität mit hohem Nutzwert**.

In unseren zielbewussten Trainings, erlernen und trainieren die Teilnehmer zum Beispiel: **Ansprachetechniken**, aktive Gesprächsführung, Messe-Ethik, Messeregeln und offensives Messerverhalten und ein effektives Messe-Follow-up. Authentizität, Originalität und ein "Sich-nicht-verstellen" sind entscheidende Trainingsinhalte für Ihren Messerfolg.

**Der Referent:**

**A. Peter Kunzweiler**  
ProConception GmbH & Co. KG  
52385 Nideggen



Den Menschen als Erfolgsfaktor begreifen und fördern

**A. Peter Kunzweiler** (\*1955) ist **Experte für ganzheitliches Messemarketing**. Für ihn ist Messemarketing nur dann erfolgreich, wenn alle Einzelkomponenten zu einem stimmigen Gesamtkonzept zusammen geführt werden.

Sehr erfolgreich hat **A. Peter Kunzweiler** in den letzten Jahren Messeauftritte für Unternehmen aus den verschiedensten Branchen konzipiert und realisiert. In seinen Konzepten entwickelt er die Standarchitektur zu einer aktiven Kommunikationsplattform. Für Kunzweiler ist jedoch entscheidend **der Mensch**, denn er ist **der maßgebliche Erfolgsfaktor**.

In seinen Workshops, Seminaren und Vorträgen gewinnt er schnell und überzeugend die Teilnehmer für seine Ideen und die **praxiserprobten** ProConception-Erfolgsbausteine. Seine Authentizität und Originalität, sowie seine Begeisterungsfähigkeit wirken **motivierend** und **ansteckend**. Seine strategische, analytische, lösungs- und erfolgsorientierte Arbeitsweise stoßen **wichtige Entwicklungs- und Veränderungsprozesse** für ein **erfolgreiches Messemarketing** an und sorgen für **Kontinuität mit hohem Nutzwert**.

Ein von **A. Peter Kunzweiler** trainiertes und gecoachtes Messe-Team wird zur **positiven Visitenkarte** und zum **Aushängeschild des Unternehmens**. Es baut effektive Kundenkontakte auf, macht aus Kontakten Kunden und sorgt damit für eine **hervorragende Messebilanz**.

Fundiertes Fachwissen aus Betriebswirtschaft, Marketing und Pädagogik, sowie profunde Praxiserfahrung als Vertriebsleiter, Marketingdirektor, Geschäftsführer, Dozent sowie Gründer und selbstständiger Unternehmer der ProConception Consulting, machen **A. Peter Kunzweiler** zu einem begehrten Fachtrainer, Coach und Berater in dem sehr spezialisierten Umfeld **Messemarketing**.

**A. Peter Kunzweiler**, mit seinem Team von Psychologen, Betriebswirtschaftlern, Architekten, Designern und Kooperationspartnern, wird von bedeutenden Unternehmen in Anspruch genommen.

## 1-Tagesworkshop MESSEMANAGEMENT

### Inhalte

#### Verbrauchermessen gehören zu effizientesten Marketinginstrumente

- Welche Chancen bietet ein Messeauftritt für Unternehmen?
- Einfluss von Messen im Kommunikations-Mix
- Messeziele definieren im Einklang mit dem Unternehmensziel und sich daraus begründenden Strategien
- Messebudgetierung
- Drei Phasen für den Messeerfolg
- Interne und externe Einflussgrößen für den Messererfolg
- Boykottfaktoren welche den Messeerfolg behindern
- Wie könnte Ihre Zielerreichung boykottiert werden?

#### Standarchitektur: „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!“

- Wirkung und Bedeutung des Standdesigns
- Trends im Messedesign
- Standvarianten
- Platzierung
- Der Messestand als Kommunikationscenter
- Funktionale Bereiche und Zonen

#### Vorbereitung und Planung sind elementare Meilensteine für den Messeerfolg

- Verantwortlichkeiten, Zuständigkeiten, Kompetenzen und Kontrolle
- Checklisten
- To-do´s
- Terminpläne
- Vorbereitungsstepps

### **Bedeutendester Erfolgsfaktor ist der Mensch**

- Treibende Emotionen, wie Freude, Stolz, Lust und Leidenschaft
- Körpersprache, Mimik und Gestik
- Harmonische, motivierende Ansprachemethodik
- Spielregeln für das Standpersonal
- Erfolgreiches Verhalten am Messestand
- Förderung der Motivation als mentale Voraussetzung für eine aussichtsreiche Messearbeit

### **Aus Besuchern Kunden machen**

- Definition der Qualität eines Messekontaktes
- Das Messeprotokoll
- Verkaufen am Stand, beraten, überzeugen, Abschluss
- Messe-Follow-up, erfolgreiche Messenachbereitung
- Schnelle Aufarbeitung der Messekontakte



**Auszug Referenzen und Projekte:**

BAM (Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung), Berlin  
BCA AG, Bad Homburg  
BCA GmbH, Österreich  
Be.Beyond GmbH & Co KG  
Belgium 's Best, Belgien  
BMG, Schweiz  
Borgers AG  
Crown Veneer Corp., USA  
DMMV, Deutscher Multimedia Verband  
Dörries & Scharmann Technologie, Mönchengladbach  
DWS Investments, Frankfurt (Deutsche Bank Gruppe)  
EFCO Maschinenbau, Düren  
Eurasia Architectural Products Ltd., Hongkong  
Financeforum, Zürich  
Günther Innenausbau, Kassel  
Heinemann, Bau- Möbelschreinerei, Innenausbau  
Hinte GmbH, Karlsruhe  
INCAT, Deutschland  
Infobon international, Österreich  
Landwirtschaftliche Rentenbank, Frankfurt  
LVR Landschaftsverband Rheinland  
Linux Verband e.V.  
Main-Kinzig-Kreis  
Messe Frankfurt Ausstellungen  
more3D  
newthinking, Berlin  
ÖBB Consult  
OFRA Generalbau GmbH & Co. KG  
Herbert Olbrich GmbH & Co. KG, Bocholt  
op.private Banking, Schweiz  
Parkett on tour  
RNC Service AG  
Ungricht, Mönchengladbach  
Schellenberger, Tischlerei  
Siemens, Deutschland  
Siegel, Dr. Eva-Maria, Trainerin  
Staud Möbelwerke, Bad Saulgau  
TSH GmbH  
Universität Mannheim, Fakultät für Sozialwissenschaften  
Wetzel Processing Group  
Wilhelm, Holger, Bau- und Möbeltischlerei





## Workshop-Informationen

- Unser Workshop richtet sich an:** richtet Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Messeauftritte verantwortlich vorbereiten, organisieren und/oder durchführen. Es werden alle ausschlaggebenden Schritte der Vorbereitungs- und Planungsphase bis zur Realisierung eines erfolgreichen Messeauftritts aufgezeigt. Mit Tipps und Anregungen aus der erfolgreichen Messepraxis.
- Teilnehmervoraussetzungen:** **Eigenmotivation**, Aufgeschlossenheit, treibende Emotionen, wie Freude, Stolz, Lust und Leidenschaft
- Zertifikat:** Jeder Teilnehmer erhält ein **Teilnehmerzertifikat**
- Didaktische Ziele/Methoden:**
- Praxisorientierte Workshopmethoden (aktive Mitarbeit der Teilnehmer, **Gruppenarbeiten**, Diskussionen, praxisorientierte Übungssituationen)
  - Trainerinput, Wissenstransfer
  - **Strukturierter Erfahrungsaustausch** zwischen den Teilnehmern und Trainer
  - Größte Beachtung der Praxisrelevanz und Umsetzungsorientierung
  - Rollenspiele
  - Und viel Humor, weil Fortbildung **soll Spaß machen**
- Unterlagen:** **Umfangreicher Seminarordner**, Seminarmaterial, Handouts, Praxisbeispiele und Erklärungen
- Die Workshopgebühr beinhaltet:** Erfrischungs- und Pausengetränke, Pausensnacks, Mittagessen
- Workshoptermine, 1-eintägig:** entnehmen Sie bitte der Internetseite: [www.kunzweiler.net/seminare/termine.php](http://www.kunzweiler.net/seminare/termine.php)
- Investitionen:** **€ 490,00** zzgl. MwSt.  
09.00 Uhr – 18.00 Uhr

