

Der Mensch, Erfolgsfaktor für den gewinnbringenden Messeauftritt 2-tägige Workshop MESSETRAINING

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 Messeverhalten 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.

2-Tagesworkshop MESSETRAINING

Inhalte

Welche Chancen bietet ein Messeauftritt für Ihr Unternehmen?

- Welches Verbesserungspotential besteht gegenüber vergangenen Messen?
- Was sind die Stärken Ihres Unternehmens?

Erwartungshaltungen an den Messeauftritt

- aus der Sicht Ihrer Geschäftleitung
- aus der Sicht der Mitarbeiter
- aus der Sicht der Messebesucher

Messearbeit gut geplant, motiviert und erfolgsorientiert beginnen

- Definition der Messeziele
- Wirkung und Bedeutung des Standdesigns?
- Entwickeln von Informationsinhalten
- Was soll Ihr Unternehmen kommunizieren?
- Wen will Ihr Unternehmen erreichen?
- Was zieht Messebesucher an?
- Was schreckt Besucher ab?

Zwei unterschiedliche Strategien, zwei Konzepte

- Neukundengewinnung
- Altkundenbetreuung

Standzonen und deren Bedeutung

- Ansprechzone
- Präsentationszonen
- Gesprächs- und Verhandlungszonen
- Bewirtungszonen

Die Besucheransprache

- Körpersprache, Mimik und Gestik
- Kommunikation, die Macht der Worte
- Gekonnter Empfang des Besuchers
- Harmonische, motivierende Ansprachemethodik
- In unentschlossenen Besuchern Interesse wecken
- Schnelle Prüfung von Interessen, Entscheidungsbefugnisse und Kompetenz

Standethik

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

Definition der Qualität eines Messekontaktes

- Was ist ein guter Messekontakt?
- Das Messeprotokoll

Messe Follow-up, erfolgreiche Messenachbereitung

- Schnelle Aufarbeitung der Messekontakte

**Auszug Referenzen und Projekte:**

Akothem GmbH & Co. KG
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 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:** Mitarbeiter **mit und ohne Messeerfahrung**, Marketing- und Verkaufsmitarbeiter, Management
- 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, 2-eintägig:** entnehmen Sie bitte der Internetseite: www.kunzweiler.net/seminare/termine.php
- Investitionen:** **€ 890,00** zzgl. MwSt.
1. Tag: 09.00 Uhr – 18.00 Uhr
 2. Tag: 09.00 Uhr – 16.00 Uhr

