kalkbrenner
kommunikation

Ihr Trainingsangebot:

Empfangen, beraten, überzeugen

Ein Training für Experten und Verkäufer im Messe-Einsatz

kalkbrenner **k**ommunikation
Neumarkt 10
09661 Hainichen
Tel. 0 15 75 – 599 65 74
www.kalkbrenner-kommunikation.de
post@kalkbrenner-kommunikation.de

Trainingsziel

Messedienst ist für Experten und Verkäufer Schwerarbeit. Sie müssen Standbesucher neugierig machen, ansprechen, begrüßen und informieren. In Verhandlungen müssen sie Standfestigkeit und Flexibilität demonstrieren. Und während eines langen Tages sollten sie stets frisch, entspannt und freundlich erscheinen. Sicher, das ist viel verlangt. Aber mit bewährten Techniken aus dem Verkaufs- und Bühnenalltag lässt sich diese Herausforderung bewältigen. In diesem maßgeschneiderten Training lernen Sie, einladend aufzutreten und Ihre Produkte glaubwürdig zu präsentieren.

Trainingsinhalt

Das Messetraining besteht aus Vorträgen, Beispielen und Übungen zum sprachlichen und nichtsprachlichen Ausdruck. Beim Dreischritt Kommen - Sehen - Siegen konzentrieren wir uns zunächst auf die beiden ersten Phasen. Denn wer hier alles richtig macht, hat für die dritte, das erfolgreiche Beraten oder Verkaufen, die optimalen Voraussetzungen geschaffen.

Nachdem wir Ihre Erfahrungen und Trainingserwartungen besprochen haben, geht es im ersten Abschnitt um die Begegnung mit Kunden. Da ist Interesse zu erkennen, sind Entfernungen zu überwinden, Blicke zu erwidern, eine angemessene Form der Begrüßung zu finden.- Ziel: eine Beziehung zum Kunden aufzubauen.

Danach steht der Beratungsprozess im Mittelpunkt. Wo lohnt es sich, Gespräche zu vertiefen? Wie können Sie die Kollegen ins Gespräch einbinden? Wie erfahren Sie die tatsächlichen (Kauf-)Motive des Interessenten? Und schließlich: Mit welchen Argumenten können Sie häufigen Einwänden begegnen?

Kurze Impulsvorträge und Video-Beispiele liefern Ihnen das notwendige Rüstzeug. Sie üben selbst und setzen sich in Feedbackrunden mit ihrer Wirkung, aber auch mit Ihrem Selbstverständnis als Experte und Verkäufer auseinander.

Methoden

Ich verstehe das Training als Optimierung erfolgreichen Verkaufsverhaltens. Die Konzentration auf die körperlichen und nonverbalen Aspekte des Kontakt-, Beratungs- und Verkaufsprozesses nimmt den Druck, alleine durch Argumente und Broschüren überzeugen zu müssen. Die Wirksamkeit der vermittelten Techniken zeigt sich sofort: In der Selbstwahrnehmung der Teilnehmer, im Feedback der Gruppe und im Feedback des Trainers.

Ich respektiere die individuelle Persönlichkeit. Ziel ist kein einstudiertes Verhaltensrepertoire, sondern der authentische Auftritt. Es ist erwünscht, dass die Teilnehmer im Rahmen des Firmenleitbildes ihren persönlichen Stil finden und optimieren.

Die eingesetzten Übungen machen Spaß und sollen ermutigen. Nie werden sie Teilnehmer bloßstellen oder in psychische Ausnahmesituationen bringen.

Während des Trainingstages gibt es für jeden Teilnehmer Gelegenheit zu Vier-Augen-Gesprächen mit dem Trainer.

Ihren individuellen Trainingsplan erarbeiten wir nach einem Vorgespräch.

Zeitbedarf

Das Basis-Messetraining dauert einen Tag. Ideal ist ein weiterer Tag nachdem die Teilnehmer das Gelernte in der Praxis anwenden konnten. Möglich ist auch die Begleitung des Messeteams am ersten Messetag.

Kosten

Der Tagessatz schließt Trainerhonorar, Techniknutzung, Checklisten, die Seminarvorbereitung sowie die An- und Abreise ein.

Ihr Trainer

Dr. Gerd Kalkbrenner
PR-Mann (DIPR) und Medien-Coach

- Trainings für Führungskräfte seit 1996
- Messe- und Verkauferfahrung als Verlagsmitarbeiter
- Langjähriger Dozent der Akademie Messe Frankfurt
- Spezialist für Imagestrategien und -konzepte