

## Workshop

# FBK-Messe-Seminar

## «Pflicht oder Kür am Messestand»

1 Tag pro Teilnehmenden von unterschiedlichen FBK-Ausstellern

### Ziele

- Das Messe-Team spricht Besucher aktiv und inspirierend an und generiert aktiv Leads.
- Als Gastgeber tritt das Messe-Team kundenorientiert und wirkungsvoll auf.
- Mitarbeitende prägen das Image des FBK-Ausstellers gegenüber den Besuchern positiv mit.
- Ihre Kunden und Besucher sprechen begeistert über das, was sie bei Ihnen erleben.
- Im Umgang mit negativen Botschaften der Besucher gewinnen die Teilnehmenden mehr Sicherheit.

### Mögliche Inhalte am Vormittag

- **Start mit einer Frage:**  
Was müssen Sie tun, damit kein einziger Besucher an Ihrem Stand stehen bleibt? Die Erkenntnisse um 180° drehen und somit die Erfolgsfaktoren für einen kundenorientierten Auftritt kennen.
- **Körpersprache, Mimik, Gestik**
  - ✓ Positive, animierende Sprache und Körpersprache einsetzen. Denn so wirken Sie engagiert, einladend und moviert
- **Kunden gekonnt ansprechen und ein Gespräch eröffnen**
  - ✓ Weg vom "dönd Sie chli luege?" hin zu einzigartigen Gesprächseröffnungen
- **Vom smalltalk zum BIG Talk**
  - ✓ Fragetechniken anwenden, um in einem Gespräch positiv das Image des FBK-Ausstellers zu prägen
- **Vom Know-how zum Do-how**
  - ✓ In Rollenspielen kurze Sequenzen aus dem Messe-Alltag üben

### Mögliche Inhalte am Nachmittag

- **Auf Einwände souverän reagieren**
  - ✓ Die drei Schritte des Einwandhandlings kennenlernen
- **Verbindlichkeit schaffen**
  - ✓ Mit gezielten Abschlussfragen Verbindlichkeit schaffen und so den Kontakt auch nach der Messe aufrecht halten
- **Und noch viel mehr üben, üben, üben**

Shoot for the moon .  
Even if you miss it  
you will land  
among the stars .

Als besonderen MEHRWERT wird dieser Workshop auf die teilnehmenden FBK-Aussteller massgeschneidert.

### Als Vorbereitung für den Workshop:

#### 1) Die Teilnehmenden befragen, sensibilisieren

- Für eine frühe Sensibilisierung erhalten die Workshop-Teilnehmenden ca. 3 Wochen im Voraus eine persönliche Einladung mit einer konkreten Vorbereitungsaufgabe

#### 2) Best Practice Beispiele

- Mass-Schneiden der Workshops
- Geeignete Methodiken auswählen sowie Best Practice Beispiele einbauen

### Ihr Do-hower und Messe-Spezialist

*„Berge versetze ich für Sie nicht, warum auch? Lieber begleite ich Sie auf aussichtsreichen Wegen zum höchsten Gipfel.“*



**Bruno Zaugg**

## Organisation

### Teilnehmende

Dieses Seminar richtet sich an die Aussteller der FBK 2019. 12 bis 15 Teilnehmende von unterschiedlichen Ausstellern pro Seminar, Durchführung ab mindestens 8 Teilnehmenden.

### Termine

Dienstag, 5. März 2019

Montag, 11. März 2019

Weitere Termine nach Bedarf und Anfrage.  
Workshop-Tag: ca. 9.00 bis 17.00 Uhr  
Ort: BERNEXPO AG, Mingerstrasse 6, Bern

### Investition

#### **FBK-Messe-Seminar «Pflicht oder Kür am Messestand»**

Seminarpreis pro Teilnehmenden pro Tag, **FBK-Spezialpreis**  
(Normalpreis CHF 590.00 pro Person)

**CHF 390.00\*\***

\*\* zuzüglich Pausen- und Mittagsverpflegung (ca. CHF 65.00)

## Anmeldung

**bis 31. Januar 2019 bei:**

NeumannZanetti & Partner  
Herr Christian Rohrer  
Huobmattstrasse 5, 6045 Meggen  
Tel. 041 379 77 77, Fax 041 379 77 79  
christian@nzp.ch  
www.nzp.ch