

## Beratung (optional und individuell buchbar)

# ① Exzellente Messeplanung – Top oder Flop

**1/2-Tag bis 1 Tag**

Bruno Zaugg, Messe-Spezialist, wird persönlich mit den interessierten Ausstellern ihr bestehendes Messe-Konzept hinterfragen. Gemeinsam gehen sie die Abläufe durch und erarbeiten neue oder zusätzliche Lösungswege, um an Messen von A bis Z exzellent aufzutreten. Das können beispielsweise folgende Schwerpunkte sein:

- IST-Analyse durch die "Brille" des Messeprofi Bruno Zaugg
  - ✓ Was planen Sie bereits schon sehr gut?
  - ✓ Welche Chancen können Sie noch stärker nutzen?
- Die Aufgaben der Standcrew definieren
  - ✓ Verantwortlichkeiten regeln
  - ✓ Wer macht was am Stand und wie wird die Standcrew befähigt?
- Ein Material-Einsatzplatz
  - ✓ Prüfen der bestehenden Checklisten, damit die Mitarbeitenden das richtige Material an die Messe mitnehmen
- Tipps und Inputs aus der Messe-Schatzkiste von Bruno Zaugg
  - ✓ Entscheidende Erfolgsfaktoren wie Standort, Standgrösse, Auftritt etc. benennen und optimal lösen
  - ✓ Von der **Anmeldung** bis zur **Nachbearbeitung** sicher und effizient vorgehen

Nach diesem halben Tag kennen Sie Optimierungen zu Ihrem Messe-Konzept. Damit Sie sofort damit beginnen können, arbeiten wir mit Ihren Dokumenten und skizzieren die neuen Chancen gleich aufs Papier.

### Optional am Nachmittag

- Wie ist das Messe-Standkonzept in die Firmenstrategie / in die Stossrichtung verankert?
- Mögliche Unterstützung beim Erstellen des Messebooklets / "Messebibel" für die zukünftigen Auftritte an den Messen
- Team-Mitglieder definieren, die am Messetraining mit dabei sind und dadurch zu "Messe-Botschaftern" werden

## Workshop

# ② Pflicht oder Kür am Messestand

½ bis 1 Tag pro Team-Mitglied

### 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 motiviert
- **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.

Optional, für Ihren Messeerfolg jedoch optimal

## ③ Coaching am Messestand

½ bis 1 Tag

### Wie funktioniert ein Coaching am Messestand?

- Überprüfung der Umsetzung aus dem Workshop
  - ✓ Was wird bereits sehr gut umgesetzt?
  - ✓ Wo gibt es noch Herausforderungen?
  - ✓ Was fehlt den Team-Mitgliedern noch?
- Bruno Zaugg wird am Messestand präsent sein. Er wird die Mitarbeitenden beobachten und direkt Feedback geben. Somit erhält jeder Mitarbeitende massgeschneiderte und wertvolle Tipps für die kontinuierliche Umsetzung.

## Workshop

### ④ Wirkungsvoll nachfassen

Pro ½-Tag bis 1 Tag

### Nach diesem Workshop werden Sie

- Nachfassgespräche zielorientiert vorbereiten und durchführen
- Ihren Kunden Interesse und Hartnäckigkeit zeigen
- Zum Hörer greifen, bevor es Ihre Kunden tun
- Noch mehr Abschlüsse erzielen, weil Sie konkret nachfassen und Fragen beantworten

### Inhalte an einem ½ Tag

- Die persönliche Einstellung zu Nachfassgesprächen hinterfragen
  - ✓ Wie haben Sie bisher nachgefasst?
  - ✓ Was ist Ihnen dabei aufgefallen?
- Die Chancen eines Nachfassgespräches erkennen und gut vorbereiten
- Fragetechniken repetieren, Interesse zeigen und einige spezifische Formulierungen dazu erarbeiten

## 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**

## 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

## Organisation

### Teilnehmende

Dieses Seminar richtet sich an die Aussteller der FBK 2019.

### Termine...

...definieren wir gerne mit Ihnen zusammen.

Ein Workshop-Tag dauert normalerweise von 9.00 bis 17.00 Uhr. Ein Workshop-Halbtage von 8.30 bis 12.00 Uhr oder von 13.30 bis 17.00 Uhr. Diese Zeiten passen wir Ihren Wünschen und Möglichkeiten an.

### Ort der Durchführung

Das Messetraining findet an einem Ort Ihrer Wahl statt. Das Coaching führen wir direkt an den Messeständen in Bern durch.

## Investition in CHF

<b>❶ Beratung – Exzellente Messeplanung / Analyse Messekonzept</b>	
1 Beratungspauschale inkl. Einlesen und Vorbereitung (Halbtage)	3'300.00
1 Beratungspauschale inkl. Einlesen und Vorbereitung (ganzer Tag)	3'900.00
<b>❷ Workshop «Pflicht oder Kür am Messestand»</b>	
Pro Workshop-Tagespauschale ( <i>FBK-Spezialpreis an Stelle von 4'800.00</i> )	3'900.00
Pro Workshop-Halbtagespauschale ( <i>FBK-Spezialpreis an Stelle von 3'900.00</i> )	3'300.00
<b>❸ Coaching auf der Messefläche</b>	
1 Coaching-Halbtagespauschale	2'400.00
Pro Coaching-Tagespauschale	2'800.00
<b>❹ Workshop «Wirkungsvoll Nachfassen»</b>	
Pro Workshop-Tagespauschale	3'900.00
Pro Workshop-Halbtagespauschale	3'300.00

### Inklusive:

- Persönliches Kick-off Gespräch mit Bruno Zaugg
- Massschneiderung der Workshops
- Schulungsunterlagen & Moderationsmaterial
- Reisezeit von Bruno Zaugg
- Kostenlose Massnahmen zur Unterstützung in der Umsetzung
- Sparringpartnerschaft über den Workshop hinaus

## Das sagen Kunden über uns...

### HGC COMMERCIALE

**Kundenstatement:** „Motiviert und professionell. Unser Beratungsteam überzeugte an der Fachmesse BAUEN & BODERNISIEREN mit einem kompetenten Auftritt. Dies verdanken wir einer spannenden und praxisnahen Schulung von NeumannZanetti & Partner. Der Trainer führte unsere Berater vom Small Talk zum Big Talk. Zudem verhalfen konkrete Tipps zur Umsetzung am Messestand die Qualität der Messekontakte gegenüber der letztjährigen Messeteilnahmen um das Doppelte zu verbessern.“

Ania Hollenstein, Marketing

### RAIFFEISEN

**Kundenstatement:** Im Rahmen des durchgeführten Messetrainings mit NeumannZanetti & Partner ist es gelungen, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die erfolgsrelevanten Aspekte eines aktiven Messeauftritts zu sensibilisieren. Dank wirkungsvoller Ansprache der Besucher war unser Messestand immer sehr gut frequentiert. Viele wertvolle Kontakte konnten geknüpft oder reaktiviert werden.

Marc Jäger (Vorsitzender der Bankleitung)



**Kundenstatement:** Alle wichtigen Aspekte wurden gründlich behandelt. Ein sehr dichtes Programm. Didaktisch perfekt organisiert! Super Workshop.

Ulrich Büchi, Leiter Berufsbildungspolitik

### OPPO OESCHGER

