



AMP Advantos Messe Performance
Das 5-Stufen-Konzept für Ihren Messeerfolg

AMP Advantos Messe Performance Drei wichtige Erfolgsfaktoren



Eine Kette ist nur so stark wie ihr schwächstes Glied.

Ihre Messecrew muss auf der Messe tagelang Spitzenleistungen erbringen.

Überprüfen Sie: Erfährt Ihr Messteam vor der Messe schon die Beachtung und Förderung, die es für diese außergewöhnliche Aufgabe braucht? Nutzt Ihr Unternehmen bereits das gesamte daraus erwachsende Erfolgspotenzial? Wenn die Antwort auf diese Fragen kein bedingungsloses „Ja“ sein sollte - advantos unterstützt Ihr Unternehmen dabei, Messe- und Mitarbeiterpotenziale in hohem Maße auszuschöpfen.

Andere bauen die Messe-Stände - wir sorgen für das richtige Messe-„Standing“ Ihrer Messecrew.

Drei wichtige Messe-Erfolgsfaktoren

Mit dem A·M·P-Konzept verstärken Sie die Performance von drei wesentlichen Erfolgsfaktoren Ihres Messeauftritts: Planung, Personal und Controlling.

- **Planung**
Hier beraten wir und coachen alle Maßnahmen, die für eine intensive Vorbereitung der Messecrew notwendig sind. Dies legt den Grundstein für den späteren Messeerfolg.



- **Standpersonal**
Statten Sie Ihr Standpersonal mit dem aus, was es neben Fachwissen am dringendsten benötigt: Motivation, Identifikation sowie Sicherheit und Zielstrebigkeit im Dialog mit den Messebesuchern. Dies beschleunigt die Gespräche und steigert die Anzahl der generierten, qualifizierten Leads.
- **Controlling**
Von der Gestaltung eines Messe(gesprächs)-reports über das Einbinden in die Messegespräche bis hin zur Sammlung und Auswertung der Leads - wir sorgen für die „selbstverständliche“ Integration in die Messeabläufe.

Dies schafft die Basis für zahlreiche erfolgversprechende Kundengespräche nach der Messe.

AMP Advantos Messe Performance

Das AMP-Konzept



„Messe-Fitness“ durch das
advantos Power-Praxis-
Messe-Training.

Der Aufbau des AMP-Konzepts

Das AMP-Konzept besteht aus insgesamt 5 Stufen, die die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Messeprojekten umfassen.

Der Fokus liegt dabei auf der „Messe-Fitness“ des Standpersonals. Die Elemente des AMP-Konzepts können Sie auch einzeln oder beliebig kombiniert buchen.

Die Vorgehensweise in den 5 Stufen ist so abgestimmt, dass Ihre spätere Messteam so früh wie möglich in das Konzept eingebunden wird. Durch die Mitwirkung (eines Querschnitts) der Teilnehmer im Vorfeld steigt die Identifikation mit dem Messeprojekt und der eigenen Aufgabe erheblich.

Das kann das AMP-Konzept für die Erreichung Ihrer Messeziele tun:

- Neukundengewinnung
z.B. die Steigerung der Fähigkeit und des Willens der Messecrew, „den Sack zuzumachen“. Das Resultat sind Gespräche mit konkreten Ergebnissen.
- Kundenbindung
z.B. die Sensibilisierung Ihres Standpersonals für die Notwendigkeit eines Beziehungsmanagements. Die Kombination von fachlicher/sachlicher und menschlicher Akzeptanz durch den Kunden schafft die sprichwörtlichen „Dicken Drähte“.
- Profilierung gegenüber Mitbewerbern
z.B. das gemeinsame Herausarbeiten der entscheidenden Argumente. Klare Worte und ein guter Stil verdeutlichen das Profil Ihres Unternehmens.
- Marktpräsenz zeigen
z.B. das Bewusstsein Ihres Messteams für die Messe-„Mission“ wecken. Das schafft Überzeugungskraft und verstärkt so die Wirkung Ihrer Messebotschaften.
- Präsentation von neuen Produkten/Leistungen
z.B. die Steigerung von Motivation und Identifikation der Standcrew. Die Besucher spüren das - die Präsentation wird noch glaubhafter und durchschlagender.

AMP Advantos Messe Performance

Die 5 Stufen im Einzelnen



Success

Ernte einfahren: Konsequenz & Plan

5

Coaching

Sicherheit geben: Kontinuität & Feinschliff

4

Training

Messteam qualifizieren: Zielorientierung & Motivation

3

Workshop

Voraussetzungen schaffen: Argumentation & Handbuch

2

Kick-Off

Richtung bestimmen: Ziele, Planung & Koordination

1

Stufe 1: Kick-Off

- Formulierung von quantitativen und qualitativen Zielen für das Messeprojekt und die Messegespräche
- Ableitung aller erforderlichen Maßnahmen, um Ihr Standpersonal zur „Messe-Speer Spitze“ Ihres Unternehmens werden zu lassen
- Verantwortliche Zuweisung aller Aufgaben im Vorfeld von Argumentationsworkshop und Messtraining

Stufe 2: Workshop

- Vorbereitung von Frage-Checklisten zur schnellen Informationsgewinnung
- Entwicklung einer verkäuferisch wirksamen Produkt-/Leistungsargumentation
- Erarbeitung von lösungsorientierten Vorgehensweisen für zu erwartende Widerstände
- Strukturieren der Messegespräche und der Messereports
- Produktionsvorbereitung von unterstützendem Material für die Standcrew (z.B. „Messehandbuch“)

Stufe 3: Training

- Motivierendes „Power-Praxis-Training“ mit spezieller Messe-Trainingsmethodik
- Genauere Beschreibung von Inhalten und Methoden auf der nächsten Seite!

Stufe 4: Coaching

- Coaching des Messteams während der Messe auf dem Stand
- Sicherheit und Feinjustierung bei den laufenden Messegesprächen
- Moderation der abendlichen „Manöverkritik“

Stufe 5: Success

- Auswertung der auf der Messe gesammelten Leads (auch EDV-gestützt) durch den Vertrieb
- Coaching/Training der dann anfallenden Kundengespräche
- Abschließende Lernbilanz als qualitätsverbessernde Basis für Ihr nächstes Messeprojekt

AMP Advantos Messe Performance

Stufe 3: Das Training



Training

Messteam qualifizieren: Zielorientierung & Motivation

3

Das „Power-Praxis-Messe-Training“

Wie können Sie sicherstellen, dass Ihre Messecrew genau das vermittelt bekommt, was sie für intensive, ergebnisreiche Messgespräche und einen souveränen Messeauftritt braucht?

Die Antwort finden Sie in den Inhalten und Methoden unseres Messtrainings. Wir stimmen das Training nach intensivem Briefing durch Sie individuell auf die Erfordernisse Ihrer Messeziele und Mitarbeiter ab. Sie können das „Praxis-Power-Messe-Training“ auch als Einzelmaßnahme buchen.

Eigens entwickelte Trainingsmethode

Das Messtraining dauert i.d.R. 2 Tage. In besonderen Fällen sind auch kürzere Versionen möglich.

Der erste Teil des Trainings besteht aus einer dichten Folge von Informations- und Umsetzungssequenzen. Ihre Messecrew hat dadurch immer wieder die Gelegenheit, das gerade Erlernte sofort in die Tat umzusetzen.

Stehvermögen auch in schwierigen Situationen, Sicherheit und Motivation erhalten die Trainees im zweiten Trainingsteil. Hier

wird ausschließlich die Messepraxis trainiert - in realistischen Rollenübungen mit intensivem Feedback.

Durch eine von uns speziell für dieses Messtraining entwickelte Methodik können pro Training bis zu 25 Teilnehmer nachhaltig „fit gemacht“ werden (nebenbei: ein nicht zu unterschätzender Kostenvorteil). Dieses Training besticht durch den hohen Praxisanteil. Im AMP Messtraining muss sich keiner der Teilnehmer auf Lernen durch Zuschauen beschränken!

Mögliche Trainingsinhalte

Aus den folgenden (und anderen) Inhalten wählen Sie und wir gemeinsam aus, was Ihr Messteam trainieren muss, um den gewünschten Messeerfolg zu erzielen. Sie sehen hier Beispielthemen aus den Bereichen Wissen, Können, innere Einstellung und Selbstorganisation.

Wissen

- Ziele der Messebeteiligung und der Messgespräche
- Unterschiede zwischen Messeverkauf und normalem Verkauf
- Die Struktur des Messgesprächs
- Die Messe-Teamregeln
- Erscheinung und Körpersprache
- Konkurrenz und Geheimhaltung

AMP Advantos Messe Performance

Stufe 3: Das Training



Mögliche Trainingsinhalte (Fortsetzung)

Können

- Besucherzielgruppen erkennen und ansprechen
- Fragen zur effizienten Informationsgewinnung und zielorientierten Gesprächssteuerung
- Bedarf und Bedürfnisse der Standbesucher erkennen
- Produkte und Leistungen verständlich und überzeugend präsentieren
- Mit Kundennutzen argumentieren
- Schwierige/extreme Situationen auf dem Stand klären
- Mit Widerständen und Reklamationen lösungsorientiert umgehen
- Schnell konkrete Gesprächsergebnisse erzielen
- Kauf-/Interessesignale erkennen - „den Sack zumachen“

Innere Einstellung

- Begeistert begeistern
- Verantwortung für den Messeerfolg des eigenen Unternehmens übernehmen
- Ein Teil des Messteams sein und danach handeln
- Messestress bewältigen

Selbstorganisation

- Nutzung des Messehandbuchs
- Integration von Gesprächsberichten in Kundengespräche
- Terminhandling auf und nach der Messe
- Messenachbereitung

Kontakt aufnehmen!

Jedes Messeprojekt ist anders, hat seine Besonderheiten. Nutzen Sie deshalb die Möglichkeit und sprechen Sie mit uns. Wir erstellen Ihnen dann bei Bedarf ein genau auf Ihre Belange zugeschnittenes Angebot.

advantos Training · Beratung · Coaching

E-Mail info@advantos-training.eu
 Internet www.advantos-training.eu
 Messe- [www.advantos-training.eu/](http://www.advantos-training.eu/leistungsuebersicht-training/)
 Training [leistungsuebersicht-training/](http://leistungsuebersicht-training/messtraining.html)
messtraining.html

Telefon 0700 ADVANTOS
 oder 0700 . 23 82 68 67
 international +49 71 81 . 9 32 98 32
 Fax +49 71 81 . 93 26 38

Adresse Trollblumenweg 2
 D-73614 Schorndorf