

«Früher waren mir die Messen ein "Graus", seit dem AGENS - Messtraining freue ich mich heute auf die interessanten, motivierenden Tage. Besonders der Slogan: "Kein Kontakt ohne Folgen" hat eingeschlagen. Anbahnungen und Umsatz konnte auf der Medica verdreifacht werden.» F. Thauer

# AKTUELL UND PERSÖNLICH Messtraining

## 2 Tage AGENS ACTION

- *Die wichtigsten Erfolgsfaktoren sind in uns vorhanden!*
- *Sicherheit und Überblick in allen Messesituationen*
- *Minimale Zeit für maximale Kundenkontakte*
- *Positive Eindrücke, Spuren auf den Besuchern hinterlassen*
- *Begeisterung versprühen, positive Wirkung verbreiten*
- *Grundlagen für den künftigen Verkaufserfolg legen*

## **KUNDENANBAHNUNG, -BETREUUNG & -GEWINNUNG**

«Das Wichtigste bei einer Präsentation, Vorführung oder Demonstration ist das aktive und einprägsame Erlebnis, was den Kunden tief beeindruckt bleibt in Erinnerung.»

**Was erwartet ein Besucher? Sie wollen Neuheiten sehen, Weiterentwicklungen kennen lernen, neue Anbieter finden, Funktionen erkennen, Rabatte aushandeln, Menschen erleben, Gespräche führen bis hin zum sich selber feiern zu lassen.**

Messebetreuung umfasst das gesamte Verkaufsspektrum. Von der Aquse bis zum Abschluss, von der Reklamation bis zur Kundenpflege.

### Schwerpunkte: Praxis

Im AGENS Messtraining beschränken wir uns nicht nur auf die Vermittlung von Wissensstoff, wir trainieren die ganze Verkaufspersönlichkeit zur Höchstform! Beim Training springt uns sofort Auffallendes ins Auge: Da dominieren Begeisterung, Tatkraft und Drive. Es sind samt und sonders Menschen, die realisiert haben: Das größte Aktivum beim Verkauf ist die eigene Persönlichkeit.

### Methode

Überprüfen und verbessern der persönlichen Wirkung und Arbeitsweise, durch das eigene Erlebnis in der Gruppe, durch Beobachten und Analysieren fremder und eigener Verhaltensweisen in Sequenzübungen, praxisnahen Rollen-spielen, Einzelbeiträgen und anschaulichen Fallbeispielen. Im Training wird mit den individuellen AGENS-Unterlagen gearbeitet.

**Holen Sie sich neue Impulse, um mit Freude und Spaß Ihre Kunden zu begeistern!**

### Programm

- Erfolg durch zwischenmenschliche Beziehungen, Spielregeln
- Wie können wir uns sofort und stark von anderen abheben?
- Funktionsweise der Wirkung
- Erfolg durch eine positive, fröhliche Einstellung
- Es ist freiwillig, den Kunden sympathisch zu finden für ihn mehr zu leisten, etwas mehr zu tun.
- Die Aufmerksamkeit reizen, die 4 besten Mittel
- Reden ist Silber zeigen ist Gold
- Aktive Kunden sind gute Kunden
- Aus Reklamationen Anschlussverkäufe machen
- Warum soll der Kunde ausgerechnet bei Ihnen kaufen?
- Vom Gewohnten abheben, Bedürfnisse so abdecken, dass sie sich prägnant von den anderen abheben
- Den Kunden mehr Sicherheit geben
- Die Werkzeuge des erfolgreichen Messeverkäufers
- Messeziele festlegen und verfolgen
- Der Schnellere gewinnt
- Demohit und Vorführerlebnis
- Der Kunde muss wollen
- Den Kunden zum Helfer machen
- Kein Kontakt ohne Folgen

### (Keine) Rezepte

**Packen Sie als Leader die Chance, Ihre Wirkung weiterzuentwickeln.**

Den Meisterkoch erkennen wir nicht daran, dass er ohne Rezepte kocht, sondern daran wie er diese Rezepte anwendet!

Es geht hier also nicht um die Rezepte, sondern darum wie wir sie anwenden!

### Teilnehmer

8 - 20 StandbetreuerInnen mit hohen Erwartungen und starkem Erfolgswillen.

### Warum dieses Training für Sie so wertvoll ist:

- Sie erarbeiten Know-how über die angewandte Verkaufspsychologie.
- Sie steigern Ihre positive Wirkung.
- Sie üben die Erfolgserkenntnisse ohne Druck von außen.
- Sie erproben die AGENS-Gesetze zur aktiven Kundenbeeinflussung.
- Sie trainieren Erfolgsmethoden zur persönlichen Weiterentwicklung
- Sie erfahren Möglichkeiten zur Steigerung Ihrer Verkaufserfolge

### Durchführung

#### **2 Intensiv-Trainingstage** Messe Basis



Praxisphase auf der Messe, Umsetzung der im Training gelernten Verhaltensweisen, Resultate erzielen. Mit Spass zum Messeziel.



Jeweils kurz vor dem nächsten Messetermin.



#### **1 - 2 Intensiv-Trainingstage** Messe Aufbau



**Verlangen Sie unser Angebot!**

### Programm AGENS - Basis Messe 2 Tage Verhaltenstraining

#### 1. Trainingstag: Die Wirkung des erfolgreichen Standbetreuers, Messeverkäufers

- Mehr wollen, als der Durchschnitt ist leichter gesagt als getan!
- Auch die Kunden haben das Recht auf eine eigene Meinung.
- Warum freuen wir uns auf die Messe?
- Warum kommen die Besucher?
- Welches persönliche Ziel spürt der Kunde?
- Wir haben wenig Zeit für Kontakte, zum Feiern, Info zu sammeln.
- Worauf kommt es auf dem Messestand an?
- Wir haben 2 Jobs: Fachleute und Menschenbehandler!
- Messeregeln:
- Beeindrucken
- Kunden aktivieren
- Der Schnellere gewinnt
- Siegertypen am Werk
- Lächelnd gewinnen
- Der Kunde braucht ein Alibi
- Kein Kontakt ohne Folgen

#### 2. Trainingstag: Gespräche führen heisst auch Menschen führen. Das aktive Messegespräch.

- Urian unser ständiger Begleiter.
- Bilder wecken und verstärken.
- Demohits erkennen und "verkaufen"
- Positives im Kunden entdecken und fördern.
- Mit Minus (Einwänden, Vorwänden, Abneigungen, Feindseligkeiten) umgehen und darüber stehen.
- Den "Ball" weitergeben, Kollegen einsetzen.
- Inwiefern hilft uns der Mitbewerber?
- Auf was können wir am meisten Stolz sein?
- Die Morgenmotivation
- Messetricks oder Messeregeln?
- Dem Besucher zeigen, was er will und braucht, damit er alles in Bewegung setzt, um es zu erhalten.
- Identifikation schaffen.
- Fortschrittskontrolle Aufgaben und Ausblick.

### AGENS - Vorbereitung Messerverkauf jeweils 1 - 2 Tage Verhaltenstraining

Die Themen und Übungen sind auf die jeweilige Veranstaltung auszurichten und an das Standpersonal anzupassen. Messeziele und Ausrichtung sind mit in das Vorbereitungs-konzept einzubeziehen.

#### Mögliche Themen:

- Schneller zur Sache, zum Abschluss.
- Unterlagen am Messestand.
- Einsatz von audiovisuellen Mitteln.
- Betreuung von VIP Kunden
- Presse-Empfang
- Verhalten gegenüber Konkurrenten
- Neuheitenbeobachtung
- Wettbewerbe am Stand
- Preisgespräche
- Nachbearbeitung von Adressen und Anfragen
- Messefit oder Messestress?
- Attraktionen ins Licht gerückt.

#### ● Nicht oder falsch genutzte Messechancen sind verlorene Gelegenheiten!

**Auf der einen Seite die fantastische Möglichkeit auf ein gezieltes Publikum zu wirken, Kontakte herzustellen, auf der anderen Seite die hohen Kosten und zuwenig Zeit für die Gewinnung der Menschen.**

#### Nutzen Sie die Vorbereitung!

**Wir brauchen Spitzenkräfte die:**

1. Mit der Sache vertraut sind die die Argumente kennen.
2. Mit sich selber klar kommen, Ihre Stärken kennen.
3. Eins und zwei am Stand umsetzen, anwenden können.



#### Ihr AGENS-Trainer: Werner J. Breitenmoser

Gründer der AGENS - TRAINING AG befasst sich seit über 30 Jahren mit dem menschlichen Verhalten in Verkauf und bei der Führung. Berater, Coach und Trainer bei führenden Banken, Versicherungen und Immobilienfirmen in ganz Europa. Seine Spezialgebiete sind Persönlichkeitsentwicklung und -training in Richtung Führung und Verkauf.

## Unsere Antwort an AGENS per FAX +41 52 317 10 29

Trainingsanfrage: Senden Sie uns ein Angebot für das **AGENS Verkaufstraining Messe- und Ausstellungsverkauf** für 8 - max. 20 Personen.

Nehmen Sie mit mir Kontakt auf Telefon:

Name	<input type="text"/>	Vorname	<input type="text"/>
Firma	<input type="text"/>	Funktion	<input type="text"/>
Strasse, Nr.	<input type="text"/>	Land/PLZ/Ort	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>	Fax	<input type="text"/>
E-Mail	<input type="text"/>	Internet	http:// <input type="text"/>
Mitteilung	<input type="text"/>		

### Dauer und Trainingszeiten

Basistraining 2 x 2 Tage in einem Abstand von ca. 4 - 6 Wochen, Aufbautrainings jeweils 2 Tage, Idealabstand ca. 6 - 8 Monate. Die Trainingszeiten sind jeweils auf die individuellen Bedürfnisse (Firma, Anreise, Trainingsort) abzustimmen.

### Organisation und Medien

Ruhige Trainingsräume in angenehmer Umgebung beeinflussen das Training positiv. Ein Tageslichtprojektor sollte vorhanden sein. Die Sitzanordnung in U - Form ist ideal. Im Training wird mit den Unterlagen aus dem AGENS-Verlag gearbeitet. Alle Störungen von aussen sind zu vermeiden.

### Teilnehmer

Die Teilnehmerzahl ist auf max. 15 Personen beschränkt. Direktunterstellungen sollten möglichst vermieden werden. Die Teilnehmer sollen unvoreingenommen teilnehmen können. Heterogene Gruppen in Bezug auf Erfahrung und Charakter beleben das Training.

#### VERKAUFEN

- Verkauf durch Persönlichkeit
- Verkaufstraining Innendienst
- Verkaufserfolge und Finanzdienstleistung
- Messe- Ausstellungsverkauf
- Verkauf Spezial

#### FÜHREN

- Führung durch Persönlichkeit
- Führen und motivieren im Vertrieb
- Führen in der Gruppe
- Erfolgreiches Coaching
- Führung Spezial

#### VERHALTEN

- Gesprächsführung-Verhandlung
- Ausbildung für Referenten
- Kundendienst und Kundenkontakt
- Rhetorik Wirkung
- Verhalten Spezial

#### Unser Angebot für Ihren Erfolg!



Stellen Sie Ihre Verhaltens- und Wirkungskompetenz auf den Prüfstand, erarbeiten Sie im AGENS - Training Möglichkeiten zur Steigerung Ihrer Erfolge.

Herzlichst Ihr Werner Breitenmoser



AGENS TRAINING AG

Vielen Dank für Ihr Interesse, wir beraten Sie gerne persönlich!

**AGENS TRAINING AG**

Verkauf - Führung - Verhalten

Postfach 129

Tel. +41 52 317 21 22

www.agenstraining.ch

CH-8450 Andelfingen

Fax +41 52 317 10 29

info@agenstraining.ch