

## **So begeistert Ihr Team am Messestand. Für ein Maximum an qualitativen Kundenkontakten.**

**Ihre Mitarbeitenden sollen am Messestand sicher und sympathisch wirken?  
Sie sollen hier möglichst viele Kundinnen und Kunden in kurzer Zeit langfristig  
von den Qualitäten Ihres Angebots überzeugen?**

Natürlich müssen Ihre Leute fit sein. Genauso wichtig aber ist die «Bühne», auf der sie an der Messe agieren sollen. Sie müssen wissen, wo sie am Messestand optimal mit den Kundinnen und Kunden kommunizieren können. Sie müssen natürlich die Produkte, aber auch den Stand und seine Botschaft kennen. So agieren sie, wie gewünscht – sicher und sympathisch. Das begeistert nicht nur Sie.

### **Die Zielgruppe:**

Mitarbeiter/-innen am Messestand.

### **Stichworte zum Inhalte:**

- > Die Idee und das Konzept des Messestandes kennen und verstehen.
- > In welchen Standzonen halte ich mich am besten auf?
- > So komme ich mit einem Maximum an Messebesuchern ins Gespräch.
- > So identifiziere ich die für uns «interessanten» MessebesucherInnen?
- > So gestalte ich meine Messegespräche lebendig und interessant?
- > Welche wichtigsten Messe-Ziele haben wir an unserem Stand?
- > So gehe ich souverän und sicher mit Reklamationen am Messestand um.

### **Ihr Praxis-Nutzen:**

- > Sie erhalten von uns Tipps und Vorschläge, damit Ihr Messepersonal während der gesamten Messe motiviert und aktiv am Messestand wirken kann.
- > Ihr Standpersonal weiss genau, wo es im Messestand wie mit den MessebesucherInnen und potenziellen Kunden in Kontakt kommen kann.
- > Sie maximieren Ihre Kundenkontakte an der Messe und wissen auch schon im Voraus, auf welche sympathische Art und Weise sie nach der Messe den «follow-up» mit interessierten Kunden durchführen können, um erfolgreich Folge-Termine und Aufträge zu generieren.
- > Das Messepersonal strahlt Sicherheit und Sympathie aus. Es sorgt so für einen professionellen Auftritt Ihres Unternehmens.
- > Sie optimieren den «return on invest» Ihrer Investitionen in den Messeauftritt.

**Gut zudem zu wissen:**

- > Wir beraten Sie gerne schon in der Konzeption und Planung einer «kontaktfreundlichen» Gestaltung Ihres Messestandes.
- > Auf Wunsch können wir die Schulung auch bei Ihrem Messe-Bauer durchführen, damit sich das Messepersonal in den Praxisübungen gleich schon mit der «Welt» des Standes vertraut machen kann.
- > Die Dauer des Messe-Trainings ist sehr flexibel. Es richtet sich nach Ihren persönlichen Bedürfnissen sowie den Trainings-Zielen. In unserer Praxis haben sich Halbtages-Trainings als geeignet und wertvoll erwiesen.

**Ihre Investitionen in Messe-Erfolge:**

Die Preise für ein Messetraining variieren nach Aufwand im Vorfeld sowie allfälliger Nachbearbeitungen. Für ein Halbtages-Messetraining können Sie mit Investitionen von 1500 bis 2400 Franken rechnen.

**Danke für Ihr spontanes Kopfnicken! Genau!  
intake sorgt sich gerne um die geistige Fitness Ihrer Messe-Crew.  
Rufen Sie mich an, mailen Sie uns, treffen wir uns.**

**Simon Niederhauser // intake ag – Werkstatt für Verkauf und Marketing**

**Telefon 031 914 40 40  
Handy: 079 540 49 26  
E-Mail: [info@intake.ch](mailto:info@intake.ch)  
[www.intake.ch](http://www.intake.ch)**

**Team-Büro Bern: Waaghausgasse 18, 3011 Bern  
Postadresse: intake ag // Simon Niederhauser // Bifang 13 // 3472 Wynigen**