

# Mögliche Bausteine für **Messtraining**

Koller Werbung GmbH  
Unteres Ziel 3  
9050 Appenzell  
  
071 788 39 46  
079 672 09 26  
emil@koller.team  
www.koller.team

## **1. Was alle Standbetreuer wissen sollten**

- Ausstellerziele, Besucherziele
- Zielgruppen
- Kommunikationsstrategie im Vorfeld der Messe
- Weniger ist mehr: Warum ein Messe-Highlight erfolgreicher ist als ein Bauchladen
- Funktionalität des Messestandes: Wie funktionieren Wettbewerb, Spiele, wo sind Prospekte usw.
- Einsatz- und Pausenplan

## **2. Was will der Messebesucher?**

- Spielregeln zur Kontaktaufnahme, die beste Position finden
- Was körpersprachliche Signale verraten
- Der entscheidende erste Schritt
- Mehrere offene Standard-Einsteigefragen

## **3. Das perfekte Messegespräch**

- Interviewtechnik
- Argumentationsketten, sichtbar aufgebaut
- Beispielhafte Gesprächsleitfäden
- Kreatives Formulieren des Kundennutzens
- Herausstellen relevanter Produktvorteile
- Gesprächsprotokoll: Was soll mit welcher Ausführlichkeit wie festgehalten werden?

## **4. Die professionelle Produktpräsentation**

- Kunde einbinden, Interesse wecken
- Eindeutige, klare Produktebotschaft setzen
- Kaufsignale erkennen und verstärken
- Zum verbindlichen Gesprächsabschluss kommen

## **5. Teambuilding für die Stand-Crew**

- Tipps für reibungslose Zusammenarbeit
- Störungen erkennen und ausschalten
- Messe-Knigge: Mit Stil und Etikette zum Messeerfolg
- Verhaltensregeln auf dem Stand: Alkohol, Handy-Verbot, kein «Versteckis»

Unser Angebot: Messtraining. Im fertigen Stand oder vorher an einem neutralen Ort