

Messen Messbar Machen + Keine Messe ohne Presse-Workshops 2012

Sehr geehrter Aussteller

Wie wär's, wenn Sie als Aussteller nicht auf die Messe gehen, um mitzumachen, um dabei zu sein (olympische Losung), sondern wenn Sie teilzunehmen, um zu gewinnen: Kunden, Budgets, Aufträge?

Das ist das Thema des Workshops Messen Messbar Machen + Keine Messe ohne Presse von Urs Seiler, Autor des gleichnamigen Buch-Titels. Melden Sie sich jetzt an.

Messen Messbar Machen: 44% aller Verkäufer geben auf nach einem Nein. 22% geben auf nach zwei Nein. 14% geben auf nach drei Nein. 12% geben auf nach vier Nein. Daraus folgt, dass 92 aller Verkaufsleute aufgeben, ohne ein fünftes Mal einen Auftrag zu akquirieren. Folgerung: Nicht jene Verkaufsleute mit dem besten Produkt sind am erfolgreichsten, sondern jene mit dem besten Stehvermögen. Reine Beharrlichkeit allein bringt also schon Resultate. Das ist auf der Messe genau gleich wie im Verkauf.

Keine Messe ohne Presse: Höchstens ein Drittel aller Aussteller auf Messen nutzen Pressearbeit, um rund um eine Messeteilnahme über ihre Produkte, Dienstleistungen und ihr Unternehmen zu berichten. Die Tendenz ist drastisch am Abnehmen. Merke: Auch Online-Kommunikation ersetzt keine Pressearbeit. Sie muss genau so professionell geplant und umgesetzt werden wie klassische Pressearbeit. Orchestrieren Sie Ihre Pressearbeit mit personalisierten Medienkontakten mit E-Mail- und vollständiger Print-Adresse. Für Messeteilnahmen ist eine Pressemappe unumgänglich.

Messe-Erfolg ist trainierbar. Mit folgenden Themen:

- ➔ Wie Sie aus einem Besuchsrapport ein Wertpapier machen
- ➔ Wie Sie auf der Messe zu Traumterminen gelangen
- ➔ Dialogtechniken: Kann ich Ihnen helfen? Besser: Was führt Sie auf die Messe?
- ➔ «Alle unsere Kunden waren da und der Stand war voll». Gut. Aber haben Sie auch an den Transfer gedacht: Wie Sie aus Ihren Messekontakten Kunden, Budgets und Aufträge generieren?
- ➔ Messen Messbar Machen: Das Messe-Follow-Up beginnt *vor* der Messe
- ➔ Keine Messe ohne Presse: Unbekannte Journalisten und MessebesucherInnen sind Freunde, die wir noch nicht kennen.
- ➔ Mehr, besser und schneller verkaufen: Roadmap für Ihren Messeerfolg.

P.S. Mit einem Messe-Training dreht Ihr Unternehmen nicht nur Köpfe auf der Messe, es dreht auch etwas in den Köpfen Ihres Verkaufsteams. Für immer. Verkaufen wird aus einer neuen Sicht gesehen. Nicht zuletzt machen solche Trainings auch Spass. Melden Sie sich jetzt umseitig an.

Antwortalon:**Messen Messbar Machen +
Keine Messe ohne Presse-Workshops 2012**

- ➔ Ja, wir melden uns an für den Fast & Furious-Power-Breakfast-Workshop: 07.05 – 08.25 Uhr, auch auf der Messe: mit Teilnehmenden an folgendem Datum:
.....
- ➔ Ja, wir melden uns an für den Full-English Breakfast-Workshop: 1/2 Tages-Workshop in Ihrem Unternehmen oder auf der Messe mit Messebegleitung an folgendem Datum:
- ➔ Uns interessiert das Thema:
.....
.....
.....Bitte nehmen Sie dazu mit uns Kontakt auf.

Absender (Firma):.....

Vorname, Name:.....

Strasse, Plz, Ort:.....

Tel-No:

-> Bitte retournieren an Smartville Agentur AG, Urs Seiler, Zürich:

Fax No: +41 (0)44 240 41 51 oder mailen Sie uns eine pdf-Version dieser Anmeldung:

E-Mail: urs.seiler@smartville.ch