



Tipps für den Messe-Auftritt // Formulierungsbeispiele

Selbst für gestandene Verkäufer ist „Messediens“ eine ungewohnte Situation. Erfahrene Fachberater nutzen hier **spezielle Techniken und Vorgehensweisen** für den sicheren Umgang mit den besonderen Anforderungen, die sich am Messestand stellen. Die **Fähigkeit auf der Beziehungsebene** zu kommunizieren, ist für den Erfolg eines Messe-Gesprächs ganz entscheidend.

Was es braucht, um einen Besucher neugierig zu machen und sein Interesse zu halten:

- Freundliche und situationsgerechte Ansprache
- Guter "Nutzen-Aufhänger"
- Fragen nach den Aufgaben und Interessen des Besuchers
- Kurze und anschauliche Produkt-Präsentationen und -Demonstrationen

Hier einige Beispiele, mit denen du **NoGos wie Killer-Phrasen und Sprechdurchfall vermeidest**, und das Meiste aus deinem Messe-Auftritt herausholst:

Die Ansprache:

Als Alternative zu dem Killer *"Kann ich Ihnen helfen?"* gibt es unzählige ansprechendere Möglichkeiten, z. B.:

- Welche Themen/Fragestellungen interessieren Sie hier auf der Messe?
- Für welche Aufgabenstellung suchen Sie eine Lösung?
- Was möchten Sie sich genauer ansehen?
- Interessiert Sie das Thema ... ?

Qualifizierung des Besuchers:

- Welche Funktion haben Sie in Ihrem Unternehmen?
- ... und Sie sind der Bereichsleiter ... ?

Qualifizierung des Unternehmens (falls geeignet):

Hierzu gibt es eine Reihe von Fragen, die auch im Erstgespräch mit einem Firmen-Kunden gestellt werden:

- Für welche Kunden-Zielgruppe arbeiten/produzieren Sie?
- Welche Projekte sind in der Planung?
- Welche aktuellen Aufgabenstellungen oder Herausforderungen gibt es?



Abschlussfrage

Leider hört man als Messebesucher diese oder ähnliche Fragen nur allzu selten. Wie will man den Erfolg eines Messeggesprächs messen, wenn sie nicht gestellt werden?

- Was sagen Sie zu dieser Lösung?
- Inwieweit entspricht dieser Ansatz/ diese Produkt Ihren Anforderungen?
- Kommt dieses System für Sie/ Ihr Unternehmen in Frage?

Vereinbarung des nächsten Schritts

- Wie wollen wir verbleiben?
- Wie möchten Sie jetzt weiter vorgehen?
- Wann möchten Sie ein detailliertes Gespräch bei Ihnen vor Ort einplanen?

Zuguterletzt hier noch eine Sammlung von **Fragen, mit denen jede Situation auf den Kunden ausgerichtet werden kann.**

Haltungs- bzw. Einleitungssätze:

- Habe ich Sie richtig verstanden, Sie interessieren sich für...?
- Sie möchten also, ...?
- Meinen Sie damit ...?
- Macht es für Sie Sinn, wenn ...?
- Wollen Sie wissen, was/ wie ...?
- Sie haben also Lust ...?
- Soll ich dafür sorgen, dass ...?
- Ist es für Sie spannend, wenn ...?

Das sind nur einige Beispiele von vielen. "**Produktive Messeggespräche**" ist der Titel einer ausführlichen **Broschüre zum Thema**, die du bei uns bestellen kannst: +43 699 11089869 oder kontakt@k-punkt.eu.

Sprich uns an unter +43 699 11089869 oder kontakt@k-punkt.eu: In **Trainings, Coachings** machen wir dich und deine Kollegen oder Mitarbeiter fit für die nächste Messe - auch **direkt vor Ort!**

Lerne jede Woche dazu und nutze den **K-PUNKT Club** – der Online-Coach für Kommunikation & Verkauf auf deinem Smartphone oder Computer. Infos auf → www.kpunktclub.com.