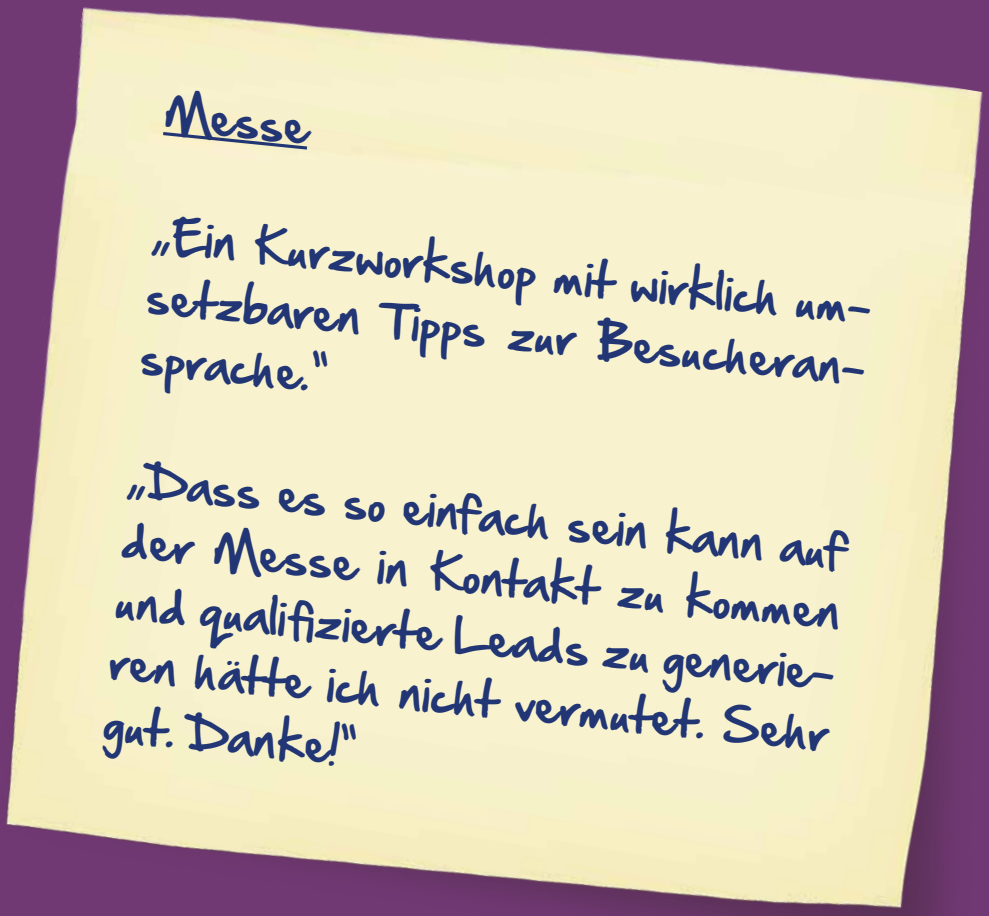
FIRMENINTERNE SEMINARE

Auf Sie und Ihre Wünsche zugeschnitten.



- Messevorbereitung
- Messedurchführung
- Messenachbereitung

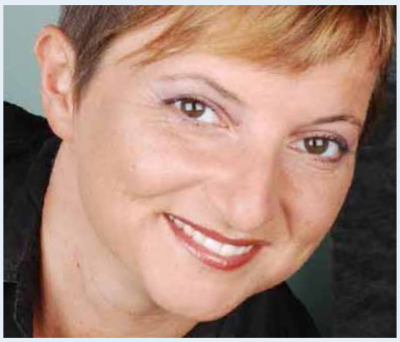
// MESSE


Messe
„Ein Kurzworkshop mit wirklich umsetzbaren Tipps zur Besucheransprache."
„Dass es so einfach sein kann auf der Messe in Kontakt zu kommen und qualifizierte Leads zu generieren hätte ich nicht vermutet. Sehr gut. Danke!"

// MESSE

FIRMENINTERNE SEMINARE

Auf Sie und Ihre Wünsche zugeschnitten.



Sie möchten Ihre Mitarbeiter auf Ihren nächsten Messeeinsatz vorbereiten? Sie möchten Ihr Messepersonal vor Ort coachen und beraten lassen? Sie möchten die Kontakt- und Verkaufserfolge Ihrer Messepräsenz steigern? – Wir helfen Ihnen dabei!

avio bietet Ihnen kompetente Trainings, Coachings und Vorträge, die Ihnen zu einem gelungenen Messeauftritt verhelfen.

Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Meist direkt vor Ort beim firmeninternen Training.

Unsere Trainer kommen zu Ihnen vor Ort und gehen auf Ihre ganz spezifischen Anforderungen ein. Profitieren Sie von unserer Erfahrung im Messetraining!

JETZT INFORMIEREN!

Lena C. Sarikaya
Geschäftsführerin

Wir freuen uns auf Sie.

avio GmbH // Am Predigertor 1 // D-79098 Freiburg // Tel. +49(0)761/15078-0 // mail@avio.de



Präsent sein

MESSE

INTERNE TRAININGS

"Außer Give-Aways sind wir auf der Messe nichts losgeworden."

"Unsere Messekontakte waren so vielversprechend - verkauft haben wir nichts."

"Auf der letzten Messe haben wir immer nur mit Studenten gesprochen."

avio GmbH // Am Predigertor 1 // D-79098 Freiburg // Tel. +49(0)761/15078-0 // mail@avio.de



Präsent sein

// MESSE

Über Erfolg oder Misserfolg eines Messeauftritts entscheiden in erster Linie die Mitarbeiter am Messestand. Sie sind nicht nur das Gesicht des Unternehmens, sondern die entscheidende Schnittstelle zu möglichen Kunden. Hier braucht es überzeugend argumentierende Verkäufer, die freundlich und zuvorkommend am Stand beraten und aktiv auf die Besucher zugehen.

Die Realität sieht oft anders aus: 59% der Standbesucher werden nicht angesprochen, 63% der Messebesucher sind mit den Gesprächen unzufrieden. Der Grund: Zu viele Messestandbetreuer sind auf ihren Einsatz nicht hinreichend geschult. Um Messekunden erfolgreich zu betreuen, sind Wissen und eine gute Vorbereitung unabdingbar. Oft verbringen Standmitarbeiter zu viel mit ihren Stammkunden oder netten Besuchern, die wenig Potential haben – und lassen potentielle Neukunden vorbeiziehen.

Hier setzt das avio-Messetraining an: Unsere Trainer begleiten Ihre Mitarbeiter bei Ihrem Messeeinsatz von Beginn bis zum Schluss. Wir geben den richtigen Input zur richtigen Zeit, helfen bei der Strategie-Entwicklung und analysieren Optimierungspotentiale. Wir helfen Ihnen, die Zufriedenheit Ihrer Kunden zu steigern, Leads zu generieren und sie in Verkaufsabschlüsse zu verwandeln.

Ein Messetraining bietet Ihnen Raum, andere Verhaltensweisen zu erproben und zu trainieren. Es eröffnet Ihnen die Gelegenheit, neue Konzepte und Strategien kennen zu lernen, von einem regen Austausch zu profitieren und die eigenen Ziele und Einstellungen kritisch zu hinterfragen. Mit unterschiedlichen praxisnahen Methoden unterstützen wir Sie, Ihre Trainingsziele zu erreichen.

avio GmbH // Am Predigertor 1 // D-79098 Freiburg // Tel. +49(0)761/15078-0 // mail@avio.de



Präsent sein

MESSE **INTERNE TRAININGS**

// MESSEVORBEREITUNG

Schon bevor die Messetore öffnen, macht avio Ihr Team fit für seinen Einsatz – sei es in einer ganztägigen Schulung, einem Workshop-Nachmittag oder einem Kick-off-Vortrag am Abend vor der Premiere. Je nach Bedürfnislage gehen wir auf spezifische Fragen ein und spielen Szenarien praktisch durch. Mögliche Themen eines vorbereitenden Trainings sind allgemeine Strategien eines gelungenen Messeauftritts, typische Fragen und Einwände in Messegesprächen, die Ausarbeitung von Sprachregelungen und Gesprächszielen und die Entwicklung von Präsentationsstrategien. Wir vermitteln Skills wie Fragetechniken, das Erkennen von Kundentypen, Zeitmanagement und Abschlusstechniken in Messegesprächen. Wir bereiten Ihre Mitarbeiter auf schwierige Fälle vor, auf Zeitstress und den Umgang mit Problembesuchern. Wir bauen Teamgeist und Entschlossenheit auf. Unser Ziel ist es, Ihre Mitarbeiter für alle Fälle zu wappnen, damit sie Ihren Messeauftritt souverän zum Erfolg führen.

// MESSEDURCHFÜHRUNG

Feine Tricks lernt man manchmal nur durch direktes Feedback. Darum bietet avio auch ein Messetraining on-the-job an. Wir coachen Ihr Team direkt am Messestand. Während des laufenden Messebetriebs schauen wir Ihren Mitarbeitern über die Schulter und geben konkrete Hinweise und Hilfen. So können wir exakt auf die jeweiligen Schwächen und Stärken einzelner Mitarbeiter eingehen. Neue Impulse und gewonnene Erfahrungen können sofort umgesetzt werden. Das stärkt die Kompetenz und Professionalität Ihres Teams nachhaltig.

// MESSENACHBEREITUNG

Nach der Messe ist längst nicht alles vorbei: Gerade im Anschluss an Ihren Messeauftritt ist es wichtig, die Ergebnisse auszuwerten und zu Ihrem Vorteil nutzbar zu machen. Eine intensive Nachbereitung und ein kritisches Feedback helfen Ihnen nicht nur beim nächsten Messeauftritt, sondern auch dabei, neue Kontakte erfolgreich zu nutzen. Wir schulen Ihr Team darin, Kontakte zu pflegen, bei den Besuchern in Erinnerung zu bleiben, Aufträge zu generieren und mit Reklamationen umzugehen. Mit unserer Begleitung werden Sie die Zahl und Art Ihrer Besucher sinnvoll erfassen, Prozesse optimieren, Probleme analysieren und Ihren Auftritt finanziell auswerten können. Nach der Messe ist vor der Messe.

SpezialTipp

Viele buchen für den nächsten Tag auch einen Trainer für ein Messecoaching. Hier werden spezielle Fragen zeitnah beantwortet.

avio GmbH // Am Predigertor 1 // D-79098 Freiburg // Tel. +49(0)761/15078-0 // mail@avio.de



Präsent sein

MESSE **INTERNE TRAININGS**

Was für ein Nachmittag – die Messehalle ist voll bis in die letzten Winkel! Geschlossen drängt sich die Besucherflut durch die Gänge. Es ist laut, und so richtig will keine Verkaufsatmosphäre aufkommen. Die Leute schauen lieber, dass sie weiter kommen. Seit einer Viertelstunde hat Rudolf Kunze, neu im Messeteam, keinen potentiellen Kunden mehr angesprochen. Der letzte Besucher versprach morgen wieder zu kommen, „wenn hier weniger los ist." Was tun? Der avio-Trainer macht es vor: Entschlossen geht er auf einen Herrn im Anzug zu, der interessiert vor der Stellwand am Tresen stehen geblieben ist, beginnt einen kurzen Plausch, lädt zum Kaffee ein. Schon hat er einen Einkäufer an der Angel, der sich für ein Produkt der Firma interessiert. Den Rest des Gesprächs übernimmt Standmitarbeiter Kunze. Visitenkarten werden ausgetauscht, ein Telefongespräch vereinbart. Volltreffer! Jetzt ist Rudolf Kunze an der Reihe ...



avio GmbH // Am Predigertor 1 // D-79098 Freiburg // Tel. +49(0)761/15078-0 // mail@avio.de



Präsent sein

MESSE **INTERNE TRAININGS**

Wenn Sie diese Broschüre gelesen haben, können Sie komfortabel ein unverbindliches Angebot bei uns anfordern. Unser schlankes Buchungsverfahren spart Geld und Ihre Zeit, da Sie uns schon im Vorfeld Ihre Wünsche mitteilen und telefonisch mit uns abstimmen können. Kein teures Vorstellungsgespräch, keine Folienvorträge, keine langen Entscheidungswege – bei uns können Sie in drei Schritten Ihr individuelles Wunsch-Paket buchen.

1. BEDARFSANALYSE

Sie teilen uns Ihre Wünsche mit. Nutzen Sie unsere Checklisten und stellen Sie sich Ihr individuelles Messetraining zusammen.

2. ANGEBOT

Sie erhalten ein konkretes Angebot. Auf den Preis können Sie sich verlassen – keine Sonderposten und keine versteckten Aufschläge.

3. BUCHUNG

Sie geben uns das »Go!«. Lehnen Sie sich zurück, überlassen Sie uns die Durchführung und seien Sie gespannt auf eine interessante Veranstaltung.

avio GmbH // Am Predigertor 1 // D-79098 Freiburg // Tel. +49(0)761/15078-0 // mail@avio.de

Genau das suchen wir!

1. AUSFÜLLEN, 2. ANGEBOT WÄHLEN, 3. ABSCHICKEN

per Fax an: 0761/15078-20

Firma / Abteilung	Telefon
Ansprechpartner	E-Mail
Straße, Hausnummer	gewünschter Trainingsort
PLZ / Ort	Personenanzahl

☐ **PAKET 1: MESSETRAINING (ÜBLICHERWEISE 0,5 - 1 TAG)**

Sie haben viel in Ihren Messeauftritt investiert. Doch ist Ihr Team selbst auch messefit? Lernen Sie Dos und Don'ts kennen. Lassen Sie Ihr Team erfolgversprechende Verhaltensweisen trainieren, um Ihre Messeziele noch einfacher zu erreichen. Denn ob Ihr Messeauftritt ein Erfolg oder Misserfolg wird, hängt in erster Linie vom persönlichen Kontakt am Messestand ab.

// Grundlagen professioneller Messeauftritte
// Besucher einschätzen
// Rollenverteilung am Messestand
// aktive Besucheransprache
// Besucherorientiertes Verhalten auf Messen
// Messegespräche erfolgreich führen

☐ **PAKET 2: KICKOFF-VORTRAG AM MESSEORT**

Sie haben alles perfekt geplant, ihr Messestand ist bis aufs letzte Lämpchen perfekt aufgestellt. Und Ihr Team? Kurz bevor die Messe ihre Tore öffnet, kann der richtige Input zur richtigen Zeit die Motivation und Leistungen Ihrer Mitarbeiter spürbar stärken. avio bietet Ihnen einen Kickoff-Vortrag am Vorabend der Veranstaltung mit den wichtigsten Infos zum gut funktionierenden Messeauftritt: Besucheransprache, Kundeneinschätzung, Messegespräch, Verkaufsgespräch, Selbstdarstellung.

☐ **PAKET 3: MESSECOACHING VOR ORT**

Buchen Sie ein persönliches Coaching. Ob Sie im Team arbeiten oder ein Team führen! Unsere Trainer begleiten die Kundengespräche, geben direkte Rückmeldung, liefern Tipps und wichtige Hinweise. So können richtige Verhaltensweisen an Ort und Stelle eintrainiert und individuelle Stärken herausgestellt werden.

avio GmbH // Am Predigertor 1 // D-79098 Freiburg // Tel. +49(0)761/15078-0 // mail@avio.de

Was darf es sein?

1. AUSFÜLLEN, 2. INHALTE INDIVIDUELL WÄHLEN, 3. ABSCHICKEN

per Fax an: 0761/15078-20

..... Firma / Abteilung	..... Telefon
..... Ansprechpartner	..... E-Mail
..... Straße, Hausnummer	..... gewünschter Trainingsort
..... PLZ / Ort	..... Personenanzahl

MESSEVORBEREITUNG

- ☐ Tipps und Tricks rund um das Thema „Messe“
- ☐ Dos and Don‘ts: ein kurzer Messeknigge
- ☐ Die Messe als Chance begreifen
- ☐ Haupt- und Nebenziele für den Messeauftritt
- ☐ Anforderungen für „Messetauglichkeit“
- ☐ Anforderungen an ein gutes Standteam
- ☐ Sinnvolle Präsentation: Was zeigen wir?
- ☐ „Messegeheimnisse“ für den Erstauftritt
- ☐ Hürden bereits im Vorfeld beseitigen
- ☐ Eigene Produkte und Leistungen darstellen
- ☐ Die Messe aus Sicht des Kunden
- ☐ Vorurteile und falsche Annahmen
- ☐ Optimale Firmen- und Produktpräsentation
- ☐ Erhöhung des Bekanntheitsgrades
- ☐ Effektive Konkurrenzbeobachtung
- ☐ Abgrenzung gegenüber Wettbewerbern

MESSEDURCHFÜHRUNG

- ☐ Leads generieren (Kontakte knüpfen)
- ☐ Klassifizierung potentieller Kunden
- ☐ Erkennen von Besuchertypen
- ☐ Umgang mit typischen Messekunden
- ☐ Kontaktaufnahme mit Besuchern
- ☐ Grobe Bedarfsanalyse beim Besucher
- ☐ Kundenverhalten – Eigenverhalten
- ☐ Rhetorische Grundregeln beim Messeauftritt
- ☐ Verbale und nonverbale Kommunikation
- ☐ Das eigene Auftreten optimieren
- ☐ Einwände kompetent ausräumen
- ☐ Kundenmotivation
- ☐ Bedarfs- und Kaufsignale erkennen
- ☐ Zielgerichtete Abschlusstechniken
- ☐ Besucherbindung mit System
- ☐ Hilfestellungen bei „Problembesuchern“
- ☐ Gespräche auswerten und optimieren
- ☐ „Guerillia-Strategien“ für die Messe
- ☐ Selbstmotivation bei Stimmungstiefs
- ☐ Optimale Zeit- und Arbeitsplanung
- ☐ Umgang mit Zeitdruck, Stress und Ermüdung
- ☐ Mundpropaganda und Weiterempfehlungen

MESSENACHBEREITUNG

- ☐ Zeitnahe Analyse des Messeauftritts
- ☐ Nachbereitung mit dem Messeteam
- ☐ Optimierungs- und Lösungsvorschläge
- ☐ In Erinnerung bleiben – Tipps & Tricks
- ☐ Kontaktpflege und Kundenbindung
- ☐ Messebesucher erneut kontaktieren

Gerne beraten wir Sie zu den einzelnen Inhalten, damit Sie eine auf Sie perfekt abgestimmte Weiterbildung erhalten!

avio GmbH // Am Predigertor 1 // D-79098 Freiburg // Tel. +49(0)761/15078-0 // mail@avio.de



EINIGE REFERENZUNTERNEHMEN:

// Akzo Nobel Chemicals GmbH
// Bauerfeind Phlebologie GmbH & Co. KG
// Deutsche Bahn AG
// Deutsche Post AG
// DEVK Versicherungen
// EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH
// E.ON Ruhrgas AG
// Ferrero MSC GmbH & Co. KG
// GATC Biotech AG
// Solar Markt AG
// Sparkasse Freiburg – Nördlicher Breisgau
// TÜV SÜD Life Service GmbH

Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Über 45.000 Teilnehmer aus kleinen und großen Unternehmen haben bereits von unseren Trainings profitiert.

Das avio-Team besteht aus einer Reihe qualifizierter Trainerinnen und Trainer, die über langjährige Praxiserfahrung in Vertrieb, Verkauf und Management verfügen. Diese Praxisorientierung macht unsere Trainings so erfolgreich.

Aus dem avio-Gästebuch

„Ein Tag gefüllt mit acht Stunden voller interessanter Ansätze, die sich mit Sicherheit auch in unseren Verkaufszahlen niederschlagen werden."

„Sehr praxisorientiertes Seminar mit nützlichen Anregungen, Mischung aus Information und praktischer Anwendung ist optimal."

„Besonders positiv kam bei den Teilnehmerinnen an, daß Sie sehr flexibel auf die Fragestellungen reagiert haben."

„Wir haben unser erstes Führungstraining hier genossen und sind begeistert!"

„Ich bin davon überzeugt, von dem Seminar profitieren zu können und kann es nur wärmstens weiterempfehlen, vielen Dank!"

„Es war ein sehr ergebnisorientiertes und informatives Training, vor allem der Praxisbezug und die fröhliche Stimmung haben viel Spaß gemacht."

„Ich war gespannt was mich erwartet, habe viel gelernt und durfte über meinen eigenen Schatten springen, vielen Dank für zwei lehrreiche Tage."

„Empfehlenswertes Seminar in ungezwungener Atmosphäre. Hilfe zur Selbsthilfe und neue Erkenntnisse!"

„War echt toll und interessant, einfach unbeschreiblich!"

avio GmbH // Am Predigertor 1 // D-79098 Freiburg // Tel. +49(0)761/15078-0 // mail@avio.de

// FÜHRUNG

// TELEFON

// VERKAUFEN

// KOMMUNIKATION

// MESSE

JETZT EIN ANGEBOT ANFORDERN!

Nina Brieke und Silke Rapka,
Trainingskoordinatorinnen
Tel. +49(0)761/15078-0
mail@avio.de

Wir freuen uns auf Sie.

