



CONSENSIS
Trainingsübersicht

Spezielles

Telefontraining
Präsentationstraining
Emotionale Intelligenz
Stress- und Zeitmanagement
Reklamations-Training
KI-Training
Service Excellence
Coaching
Empfangstraining

Verkaufs-Themen

Verkaufstraining
Telefonverkaufstraining
Verhandlungsführung
Inkasso-Training
Messe Training
Selbstmarketing
Telefonakquise-Training
Cold Call-Training

Interne Kommunikation

Management Training
Konflikt-Management
Teambildung
Fördergesprächs-Training
Feedback-Training
Gesprächsführungs-Training

CONSENSIS GmbH
Drosselstrasse 21
8038 Zürich
m: 079 441 88 87
t: 043 536 41 06

info@consensus.ch
www.consensus.ch

Messe-Training

Erfolgreich Kontakte knüpfen und Netzwerke aufbauen

Ihr Auftritt entscheidet

Messen sind weit mehr als Ausstellungsflächen. Sie sind intensive Begegnungsorte, an denen Beziehungen entstehen und Geschäfte angebahnt werden. Innerhalb von Sekunden entscheidet der erste Eindruck, ob ein Gespräch zustande kommt. Qualifiziertes, engagiertes Standpersonal ist daher kein netter Bonus. Es ist das Aushängeschild Ihres Unternehmens.

Dieses Training gibt Ihnen und Ihrem Team die Werkzeuge, um Messekontakte gezielt zu nutzen, Vertrauen aufzubauen und aus Begegnungen echte Geschäftsbeziehungen zu entwickeln.

Was Sie mitnehmen werden

- **Sicheres Auftreten** – wissen, wie Sie beim ersten Kontakt überzeugen
- **Strukturierte Verkaufsgespräche** – von der Begrüssung bis zum Termin
- **Überzeugende Präsentation** – vor Einzelpersonen und Gruppen
- **Professioneller Umgang mit Einwänden** – ruhig, kompetent und lösungsorientiert
- **Starkes Netzwerk** – Kontakte aufbauen und langfristig pflegen
- **Mehr Selbstvertrauen** – in Verhandlungen und schwierigen Situationen
- **Bedürfnisanalyse** – Kundenbedürfnisse erkennen, verstehen und erweitern
- **Innere Klarheit** – die richtige Einstellung als Grundlage für nachhaltigen Erfolg

Trainingsinhalte

Kommunikation und erster Kontakt

- Wirkungsvolles Auftreten und der entscheidende erste Eindruck
- Gespräche aktiv eröffnen – höflich, zielstrebig, auf den Punkt
- Professionell und überzeugend präsentieren, in Einzel- und Gruppengesprächen
- Fragetechniken, um Bedürfnisse zu erkennen und zu vertiefen
- Aktives Zuhören als Zeichen von Interesse und Wertschätzung
- WahrnehmungsfILTER und ihre Wirkung auf die Kommunikation verstehen
- Netzwerke gezielt aufbauen und nachhaltig erweitern
- Do's and Don'ts am Stand
- Partnerschaftliche Gesprächseinstieg und Smalltalk, um das Eis zu brechen

Einwände und schwierige Situationen meistern

- Einwände als Chance verstehen – souverän und lösungsorientiert reagieren
- Techniken und Taktiken für herausfordernde Gespräche
- Win-win-Lösungen entwickeln und Partnerschaften festigen