

„Erfolgsfaktor Persönlichkeit“

„Besucher am Messestand richtig einschätzen können und eine konstruktive Beziehung herstellen“



Persönliche Stärke ist kein Zufall!

Als Messeaussteller wissen Sie worauf es ankommt: Möglichst viele und gute Kontakte. So viele Kontakte Sie haben, so unterschiedlich sind auch meist die Besucher. Eine gute Beziehungsebene ist dabei entscheidend, ob es zu einem Folgegespräch oder einem Abschluss kommt.

Je besser wir die Stärken unseres eigenen Verkaufsstils kennen und die Bedürfnisse der Anderen einschätzen können, umso mehr sind wir in der Lage geeignete Strategien zu finden um Kunden anzusprechen und zu überzeugen. Damit die „gute Chemie“ kein Produkt das Zufalls ist.

Was Sie als Aussteller aus diesem Seminar mitnehmen:

- Sie erkennen Ihre persönlichen Stärken und analysieren Ihren Verkaufsstil.
- Sie finden heraus wie Sie unterschiedliche Kundentypen erkennen und richtig damit umgehen.
- Sie entwickeln geeignete Strategien für die Umsetzung am Messestand.
- Sie trainieren in Form von Praxisbeispielen jene Aspekte die sie gerade brauchen, von der Kunden-Ansprache bis zur Beratung, gemeinsam mit anderen Ausstellern.
- Sie lernen das DISG®-Persönlichkeitsprofil kennen und können die Erkenntnisse darauf für Ihr berufliches wie privates Umfeld nützen, insbesondere im Umgang mit anderen Menschen.

Trainer: Gerwin Baier, Unternehmensberater für Marketing, Trainer & Coach.

Termin/Ort: Freitag, 19. Februar 2010, 09:00 – 17:00 Uhr
Messe Dornbirn / Verwaltungsgebäude / Konferenzraum

Investition: EUR 95,-- exkl. MwSt. inkl. umfangreicher Teilnehmerunterlagen,
Mittagessen und Pausengetränke

Teilnehmerzahl: min.: 10 / max.: 20
Anmeldeschluss: 12. Februar 2010

