

DIE MESSE EFFEKTIV NUTZEN

Die Märkte unserer Tage haben sich gewandelt. Das Massenmarketing ist vorbei – das Beziehungsmanagement gewinnt immer mehr an Bedeutung. In Marketing und Verkauf wird es deshalb immer wichtiger, Partnerschaften mit Kunden aufzubauen und sinnvoll zu pflegen. Messen und Ausstellungen sind dafür ein geeignetes Forum, wenn die Ziele und Ausrichtungen stimmen.



Seminarprogramm:

- Mit welchen Kosten rechnen Sie?
- Der stark umworbene und gestresste Messebesucher
- Der Kommunikationsplan
- Die Messe – ein Teil der Marketingstrategie
- Die Messe als Motivation für die Mitarbeiter
- Das Messeziel
- Das Messekonzept
- Der Aktionsplan
- Die Messe als Dokument für Kundenansprache
- Die Nacharbeit

Seminarziele:

- Erfolgreiche Verbindung zwischen Marketingstrategien und Messekonzept
- Wünsche der Besucher erkennen und gewinnbringend umsetzen
- Mehr Fitness für das Standpersonal
- Die Absicherung des Messeerfolges
- Erarbeiten von nützlichen Checklisten

