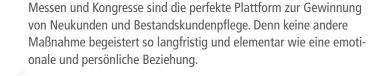


# Standtraining

Aktive, persönliche und nachhaltige Kundenansprache auf Messen und Kongressen



# **AKTIV WERDEN**



Schöpfen Sie mit Ihrem Team das ganze Potenzial aus, das sich von Ihrem teuer bezahlten und professionell geplanten Stand aus bietet. Ziehen Sie vorbei an jenen Messe-Teams, die wie Unbeteiligte herumzulungern und vor allem miteinander beschäftigt zu sein scheinen.

Mit unserem Kongress- und Messestand-Training bereiten Sie Ihre Mitarbeiter optimal auf die qualifizierte und aktive Kundenakquise vor und optimieren Ihr Messegeschäft: Für mehr Kundenkontakte, mehr intensive Kundengespräche und effiziente Kundenbindung.

## Das passende Format

Wir bieten unsere Trainings in unterschiedlichen Formaten an. Sie sind Face-To-Face, Live Online, als Blended Learning, Podcast oder Video Training umsetzbar.

Wir eruieren gerne gemeinsam mit Ihnen, welches Format für Ihre Situatiton am besten geeignet ist.













Alle unsere Trainings/Workshops beinhalten Praxis-Exkurse – also realitätsnahe, authentische Szenario-Übungen.

### Das Team SEMPER AVANTI

#### Mit Kopf, Herz und Hand bei der Arbeit

Wir holen Sie individuell ab und nehmen Sie mit in eine strukturiertere, effizientere und erfolgreichere Herangehensweise und praktische Umsetzung in ihrem Arbeitsalltag.

Bevor wir ein Konzept für Ihr Unternehmen entwickeln, sehen wir ganz genau hin. Wir priorisieren und formulieren gemeinsam mit Ihnen präzise Ziele.

Wir sehen uns als externe Dienstleister als Teil Ihres Teams und verstehen uns als wichtigen Impulsgeber.

Unsere **Real Life Trainings** und **Coachings** sind geprägt von authentischem, partnerschaftlichem Miteinander und einer entspannten, vertrauensvollen Arbeitsatmosphäre. Es darf nicht nur gelacht werden – es soll gelacht werden.

Unser Antrieb ist die gemeinsame Gestaltung Ihrer Zukunft und Ihres Erfolges.

Alle unsere Trainer (zertifiziert nach §75 AMG), Coaches, Moderatoren und Berater haben langjährige Berufssowie eigene Führungserfahrung im deutschen Gesundheitswesen. Somit stehen authentische, kompetente und "kritische" Partner an Ihrer Seite.



Wir beraten Sie gerne. Kontaktieren Sie uns! info@semperavanti.de Mobil +49 175 5978052





# SOUVERÄN KUNDEN GENERIEREN

#### Ziele

#### Mehr als ein Gespräch

- Ablaufoptimierung
   Von der ersten Einladung bis zur
   gezielten Nachbearbeitung
- Vertiefende Kundengespräche, mehr Kundenkontakte
- Die TN schaffen es, dass sich der Kunde am Stand wohl fühlt
- Kritische Situationen souverän überstehen (z.B. zu viele Kunden, kritische Kunden, die Presse am Stand, ...)

- Realitätsnahe Gespräche mit realen Standunterlagen beherrschen
- Erfolgreicherer Kongress mit mehr neuen Kunden
- Alle Rollen und Schnittstellen am Stand sind bekannt
- Abläufe und Laufwege am Stand werden einstudiert
- Situative Übungen zur Kontaktaufnahme mit potentiellen Kunden sind geübt



#### Inhalte

#### Von Administration bis Verkaufsgespräch

- · Optimales Verhalten am Stand
- 1. Kernstück der Standtätigkeit: Kunden-Kontaktaufnahme mit gezielter Kundenqualifizierung
- Arbeiten mit dem Modell von Hunter und Farmer Jeden ADM nach seinen Stärken am Stand einsetzen
- Das Verkaufs- oder Beratungsgespräch mit und ohne Gesprächsunterlage (iPad, Folder, Flyer, etc.)
- Abläufe und Laufwege am Stand:
   Damit fühlt sich der Kunde vom ersten Kontakt
   bis zur Verabschiedung wohl
- Administration am Stand: Was muss dokumentiert und für die Nachbereitung

- Schichtbriefing und Feedback
- Das Arbeiten mit dem Stopper
   So kontaktiere ich noch mehr Kunden vor dem Stand
- Einladungsprozess (Zeit vor dem Kongress) So verläuft der Kongress noch erfolgreicher
- Nachbesuchsmanagement
   Sicherung meines Erfolgs als Vertriebler/ADM in der Zeit nach dem Kongress
- Der Mitbewerber am eigenen Stand Eine kritische Situation
- Die Presse am eigenen Stand Noch eine kritische Situation



### Rollenverteilung

#### Mitarbeiter nach Stärken einsetzen

Wenn Sie es schaffen, Ihre Mitarbeiter präzise nach deren Stärken am Stand in Hunter und Farmer aufzuteilen, schaffen Sie es auch, die Kundenkontakte um ein Vielfaches zu steigern. Bereits kleine, aber konsequent gelebte Änderungen in der Rollenaufteilung am Stand führen zum Erfolg.





#### Die Hauptaufgabe des Farmers am Stand

- Er geht im Gespräch am Stand gern in die Tiefe
- Er zeigt hohe fachliche Kompetenz
- Er führt eher lange Gespräche
- Er ist gut in der Lage,
   Einwand-Vorteil-Nutzen darzustellen
- Er schafft es, für die Zeit nach dem Kongress einen Termin für sich oder seinen Kollegen zu bekommen
- Er zeigt auch in stressigen Situationen souveräne Gelassenheit. Z.B. wenn in der Pause plötzlich ein Welle an Kunden anrollt, die Presse am Stand interviewen möchte oder der Mitbewerber auftaucht



#### Die Hauptaufgabe des Hunters am Stand

- Neue Kunden aktiv ansprechen und akquirieren
- Er schafft es, die Kunden schnellstmöglich mit gezielter Standortanalyse nach Potential zu qualifizieren und lebt (und liebt) somit das "touch & go"
- Er stellt den Kunden dem Kollegen (Farmer) am Stand vor oder vereinbart direkt einen Termin
- Er ist in der Lage, bei Bedarf am Stand auszuhelfen
- Er liebt die Abwechslung mit neuen Gesprächspartnern
- Er verabschiedet sich zügig und wertschätzend, wenn der Kunde für das Geschäft/Produkt eher wenig interessant ist

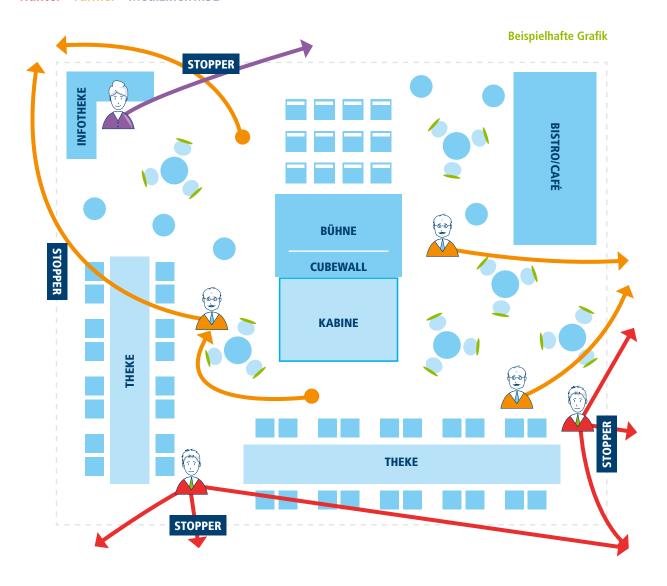


#### Die Rolle des Mediziners/MSL

Optimalerweise beziehen Sie die Kollegen der Medizin/MSL in die Gesamtkonzeption ein. Grund ist, dass der Hunter oder Farmer bei Bedarf den einen oder anderen Kunden an den Mediziner/MSL am Stand übergibt. Zumindest ist es wichtig, dass er beim Stand-Briefing dabei ist.

# Laufwege auf dem Kongress

**Hunter - Farmer - Mediziner/MSL** 



# Kontaktieren Sie uns jederzeit gerne.

SEMPER AVANTI LIEKWEGER STRASSE 108 31688 NIENSTÄDT

TELEFON +49 5724 3990090 FAX +49 5724 399732 MOBIL +49 175 5978052

VOLKER BÖHNING INFO@SEMPERAVANTI.DE WWW.SEMPERAVANTI.DE