



→ Kompetenz im Training

INTERNE TRAININGS //

MESSE

// Messevorbereitung // Messedurchführung // Messenachbereitung



Führung

MESSE

Rhetorik

Verkaufen

Telefon

Neben firmeninternen Trainings und Vorträgen bieten wir auch offene Seminare an. In Zürich, Freiburg, Frankfurt, Köln und Hamburg. Fordern Sie unser aktuelles Programm an offenen Seminaren an!

Präsent sein

Verehrte Leser,

Sie möchten Ihre Mitarbeiter auf Ihren nächsten Messeinsatz 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. Unsere Trainer kommen zu Ihnen oder zu Ihrem Einsatzort und gehen auf Ihre ganz spezifischen Anforderungen ein. Profitieren Sie von unserer Erfahrung im Messtraining! Wir möchten Sie einladen, uns kennenzulernen und sich von unserer Kompetenz zu überzeugen. Alles, was Sie über das avio-Messtraining wissen möchten, finden Sie auf den folgenden Seiten.

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.

Lesen Sie in diesem Heft, was Ihnen avio zum Thema Messtraining zu bieten hat! avio hat aber noch mehr im Angebot: Bestellen Sie unsere Broschüren zu Verkaufen, Telefon, Rhetorik und Führung auf www.avio.de.

Wir freuen uns auf Sie!

1. BEDARFSANALYSE Sie teilen uns Ihre Wünsche mit. Nutzen Sie unsere Checklisten und stellen Sie sich Ihr individuelles Messtraining 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.

Präsent sein

»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.«

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-Messtraining an: Unsere Trainer begleiten Ihre Mitarbeiter bei Ihrem Messeinsatz 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 Messtraining 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.

Präsent sein

// Messevorbereitung

Schon bevor die Messtore 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 Messtraining 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 Hin-

weise 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.

Präsent sein

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 Messteam, 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...

Präsent sein

Die einfache Buchung

1.


BEDARFSANALYSE Sie teilen uns Ihre Wünsche mit – am besten mit einem der Rückmeldebögen. Nutzen Sie unsere Checklisten und stellen Sie sich Ihr individuelles Messtraining zusammen – oder greifen Sie auf eines unserer bewährten Trainings-Pakete zurück. Natürlich können Sie uns auch per Telefon erreichen!

2.

ANGEBOT Sie erhalten von uns schriftlich ein konkretes Angebot, in dem wir uns an Ihren persönlichen Bedürfnissen orientieren. Auf den Preis können Sie sich verlassen – bei uns gibt es keine Sonderposten und keine versteckten Aufschläge.

3.

BUCHUNG Wenn Ihnen unser Angebot zusagt, geben Sie uns das »Go!«. Ihre Arbeit ist getan. Lehnen Sie sich zurück, überlassen Sie uns die Durchführung und seien Sie gespannt auf eine interessante Veranstaltung.



Sie haben Fragen, Wünsche oder möchten direkt
ein Angebot für ein internes Training erhalten?

***NUTZEN SIE GANZ EINFACH
EINE UNSERER FAXVORLAGEN!***

Genau das suchen wir!

MESSE

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

FAX: +49 (0)761/150 78-20

Firma / Abteilung

Telefon

Ansprechpartner

Email

Straße, Hausnummer

gewünschter Trainingsort

PLZ, Ort

Personenzahl

gewünschtes Datum oder Zeitraum

Paket 1 Messetraining (üblicherweise ½ Tag bis 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. Die wichtigsten Themen sind:

- Grundlagen professioneller Messeauftritte
- aktive Besucheransprache
- Besucher einschätzen
- Kundenorientiertes Verhalten auf Messen
- Rollenverteilung am Messestand
- 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.

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

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.

Zusätzliche Wünsche zum Angebot

Was darf es sein?

MESSE

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

FAX: +49 (0)761/150 78-20

Firma / Abteilung

Telefon

Ansprechpartner

Email

Straße, Hausnummer

gewünschter Trainingsort

PLZ, Ort

Personenzahl

gewünschtes Datum oder Zeitraum

Messevorbereitung

- Tipps und Tricks rund um das Thema »Messe«
- Dos and Don'ts: ein kurzer Messeknighte
- 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
- »Guerilla-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 Messteam
- Optimierungs- und Lösungsvorschläge
- In Erinnerung bleiben - Tipps & Tricks
- Kontaktpflege und Kundenbindung
- Messebesucher erneut kontaktieren

- Ich interessiere mich für einen Vortrag oder eine Veranstaltung mit mehreren Trainern.

Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf um die Eckpunkte für ein konkretes Angebot zu besprechen.

Zusätzliche Wünsche zum Angebot

Präsent sein

»Es gibt ja viele Anbieter auf dem Markt. Warum soll ich mich gerade für avio entscheiden und wieso kann ich sicher sein, dass ich mich richtig entscheide?«



Präsent sein

// Das Unternehmen

avio – das steht für Kompetenz, Praxisnähe und Flexibilität im Training. Schon seit 1990 betreut avio Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz und führt Inhouse-Trainings in den Bereichen Telefon, Verkaufen, Rhetorik, Messe und Führung durch. Unsere Trainer und Berater besuchen Tag für Tag Unternehmen und schulen die Mitarbeiter an Ort und Stelle. Ebenfalls sehr beliebt ist das Dauer-Angebot an offenen Seminaren.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, vielseitig und flexibel auf unsere Kunden einzugehen. Ansatz unserer Arbeit ist immer die konkrete Problemstellung Ihres Unternehmens. Das avio-Training fördert die Stärken Ihrer Mitarbeiter und ergänzt Ihre Strategien der Unternehmens- und Personalentwicklung. Jede unserer Schulungen lässt sich an konkreten Lernzielen messen.

Unser größter Pluspunkt ist unsere Erfahrung: Mehr als 45.000 Fachkräfte aus den verschiedensten Wirtschaftszweigen, Behörden, Verbänden und Genossenschaften haben bereits von den avio-Trainings profitiert. Wir bedienen vielseitig alle Zielgruppen, vom jungen Trainee bis zum gestandenen Manager. Werfen Sie einen Blick auf unsere Referenzen und sehen Sie, welche Unternehmen uns bereits ihr Vertrauen geschenkt haben!

Lernen mit avio bedeutet interaktives Lernen, nah am Arbeitsalltag und am Menschen. In praktischen Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Vorträgen und Videofeedbacks steigern avio-Trainings systematisch die Kompetenz ihrer Teilnehmer. Auf keinen Fall werden wir irgendeine Methode als »Allheilmittel« in den Vordergrund stellen. Vielmehr wollen wir Ihre Originalität und Echtheit stärken.

Trotz unseres weiten Kundenkreises legen wir Wert darauf, persönlich für Sie da zu sein. Sie können direkt mit uns Kontakt aufnehmen und Ihre individuellen Vorstellungen mit uns besprechen. Wir erfassen schnell Ihre Ziele und langweilen Sie nicht mit langen Vorbesprechungen vor Ort – das spart Zeit und Geld. Schließlich sind wir ohnehin ständig auf Trainings unterwegs.

avio.de



avio.ch

avio.at

Präsent sein

»Wir sind ständig auf Trainings unterwegs. Entweder geben wir selbst welche oder wir bilden uns weiter...«

// Leistungen

Interne Trainings

Es gibt viele Gründe, ein Training ins eigene Haus zu holen: Die ganze Abteilung kann daran teilnehmen. Das gewohnte Arbeitsumfeld bleibt vorhanden. Die erfahrenen Trainer können Arbeitsabläufe beurteilen und helfen, Prozesse zu optimieren. Individuelle und konkrete Probleme können praxisnah, sogar on-the-job behoben werden. Zeitbedarf und Kosten sind gering. Und um alles, was nötig ist, kümmert sich avio. Wir führen interne Trainings durch zu den Themen Telefon, Verkaufen, Rhetorik, Messe und Führung. Schon bei der Buchung berücksichtigen wir Ihre ganz spezifischen Anforderungen. Sie buchen exklusiv einen avio-Trainer, der zeitnah für Sie da ist. Direkt im Unternehmen, im Tagungshotel Ihrer Wahl oder wo immer Sie uns wünschen.

Offene Seminare

Ob Schlagfertigkeit, Selbstmanagement oder Verkaufstechniken – in den offenen avio-Seminaren lernen Sie die Grundlagen. Mehr als hundert Mal im Jahr finden irgendwo in Deutschland, Österreich und der Schweiz ein- oder mehrtägige avio-Seminare statt. Hier lernen Sie, was Sie zu einem Thema wissen möchten und wissen müssen. Sie erwerben nützliche Fähigkeiten, die sich in

Ihrem weiteren Berufsleben auszahlen werden. Sie können sich ausprobieren und in angenehmer Atmosphäre persönliches Feedback einholen. Schaffen Sie sich mehr Souveränität und Sicherheit im beruflichen Alltag – kommen Sie zum avio-Seminar!

Vorträge

Spannendes und Erhellendes zu kommunikativen und verkäuferischen Fragen in einem kompakten Vortrag: Damit bringen Sie Ihre Mitarbeiter auf den neuesten Stand und schaffen Motivation. Ob Sie vor einem Messeinsatz stehen oder einem neuen Projekt, ein avio-Vortrag kann Ihrem Team wichtige Skills vermitteln und weiteren Antrieb geben. Das Thema bestimmen Sie. Rufen Sie uns einfach an!

Präsent sein

DHL Freight GmbH, AMIGO Spiel+Freizeit GmbH, SAP AG, San Francisco Coffee Company
Germany Textil-Handels GmbH, InFocus Intl. B.V., Milupa GmbH, MEXX Deutschland GmbH



Weiterbildung e.v., FVIR automobile Bildung und Beratung, EDEKA Handelsgesellschaft Süd
Rhein-Hotel 4 Jahreszeiten, Wyss Samen und Pflanzen AG, MEIKO Maschinenbau GmbH
rie Service GmbH, AOK Hamburg, Banque Cantonale du Valais, Ernst Klett Sprachen GmbH
Roche Diagnostics GmbH, tesa Consumer Deutschland AG, MAMMUT Sportsgroup GmbH
Beratungsstelle IBN, Bender-Iglauer Backmittel GmbH, BEST - RMG Reisen Management AG
SCA Hygiene Products GmbH, Fraport AG, Olsen GmbH, Bell AG, SuperOffice GmbH, BR
Hansgrohe AG, Förster-Technik GmbH, Gütermann AG, Bundesanstalt für Post und Telekom
erlage, Deutsche Nickel AG, NATO CIS Service Agency, Resin GmbH & Co. KG, Weißer Ring

Präsent sein

»Ich werde die Messekontakte nachtelefonieren. Gibt es da ein Telefontraining?«

OFFENE SEMINARE //

Zürich Freiburg Frankfurt Köln Hamburg

»Wir brauchen kein Tages-Seminar, sondern suchen einen Redner, der unsere Standmitarbeiter beim Messe-Kickoff so richtig motiviert.«

VORTRÄGE UND MODERATIONEN //

Verkaufen Rhetorik Telefon Führung Messe

Präsent sein

»Die Infos zum Messetraining und Messecoaching sind ja ganz schön. Aber bei uns geht es doch vor allem darum die Kunden im Nachgang zur Messe zu überzeugen. Vielleicht sollten wir ein Verkaufstraining machen.«

INTERNE TRAININGS //

Verkaufen Rhetorik Telefon Führung Messe



→ Kompetenz im Training

