

Messtraining und Coaching

Sie haben Bedarf an einem ganzheitlichen Messe-Konzept, -Training und -Coaching, das speziell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten ist? Die „Seminar-Allianz der deutschsprachigen Messen“ als Ihr zuverlässiger Partner, Berater und Dienstleister erstellt gerne mit Ihnen gemeinsam ein maßgeschneidertes Angebot für Ihre Inhouse-Qualifizierung.

Unsere Vorgehensweise

Im Mittelpunkt stehen Ihre speziellen Zielsetzungen, Ihre Produkte und Ihre Unternehmensbotschaften! Wir mögen keine Standard-Trainings! Jedes Unternehmen, jede Branche und jede Messe verfügt über besondere Bedingungen.

Unser Angebot für Sie

Von der Idee, Planung, Durchführung bis zur Nachbereitung Ihrer firmeninternen Schulung unterstützen wir Sie mit folgenden Leistungen:

- Individuelle Entwicklung einer Veranstaltungskonzeption
- Schnelle Realisierung Ihres Messe-Trainings
- Umfassende Beratung und Betreuung während des gesamten Prozesses
- Einsatz erfahrener Trainer/-innen
- Bereitstellung von umfassenden Seminarunterlagen
- Zertifikat für die erfolgreiche Teilnahme

Kleingruppen bis 16 Personen

Die ideale Gruppenstärke liegt bei rund zwölf Personen. Für kleinere Gruppen oder für Einzelpersonen bieten wir spezielle Coachings an.

Großgruppen ab 20 bis 200 Personen

Für große – zeitgleich stattfindende – Messtrainings steht Ihnen eine beliebige Zahl an Trainer/-innen zur Verfügung. Sprechen Sie mit uns.



Die Bausteine für Ihr individuelles Messtraining:

„Fit für die Messe“

1. Was alle wissen sollten:

- Von Messezielen und Messe-Motto
- Zielgruppen definieren und erreichen
- Kommunikationsstrategie im Vorfeld der Messe
- Weniger ist mehr: Warum ein Messe-Highlight erfolgreicher ist als ein Bauchladen

2. Was will der Messe-Besucher?

- Spielregeln zur Kontaktaufnahme
- Was körpersprachliche Signale verraten
- Der entscheidende erste Schritt

3. Das perfekte Messegespräch

- Professionelle Interview-Technik
- Argumentationsketten stichfest aufbauen
- Erstellen beispielhafter Gesprächsleitfäden
- Kreatives Formulieren von Nutzenbotschaften
- Identifizierung von Messe-Botschaften
- Herausstellung kundenrelevanter Produktvorteile
- Das Gesprächsprotokoll: Wie Sie qualitative Messegespräche protokollieren

4. Die professionelle Produkt-Präsentation

- Durch Einbindung des Kunden Interesse wecken
- Eindeutige und klare Produktbotschaften setzen
- Angebot-Know-how vermitteln
- Wie Sie Kaufsignale erkennen und verstärken
- Der verbindliche Gesprächsabschluss

5. Teambuilding für die Stand-Crew

- Tipps zur reibungslosen Zusammenarbeit
- Ziele vereinbaren – Entscheidungen finden
- Störungen erkennen und ausschalten
- Messe-Knigge: Mit Stil und Etikette zum Messe-Erfolg
- Messe-Behavior: Verhaltensregeln auf dem Stand

Ihr Kontakt zu uns

Bitte nehmen Sie mit den Ansprechpartnern Ihres jeweiligen Messeveranstalters Kontakt auf (Seite 8). Wir beraten Sie gern und machen Ihnen konkrete Angebote, die perfekt auf Sie und Ihre Rahmenbedingungen zugeschnitten sind.

Seminaranmeldung

Ja, ich/wir nehme/n teil

Fax +49 2 11 3 03 24 84

■ Name/Vorname

Position/Abteilung

■ Name/Vorname

Position/Abteilung

Firmenname

Straße/Postfach

Postleitzahl/Ort

Telefon

Fax*

E-Mail*

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Anmeldebestätigung bitte an

Abteilung

Mitarbeiter

bis 100

100-200

200-500

500-1.000

Seminartitel

Veranstaltungsdatum

Seminartitel

Veranstaltungsdatum

*) Mit Nennung meiner E-Mailadresse und Fax-Nummer erkläre ich mich einverstanden, über diese Medien Informationen der Akademie Messe Frankfurt zu erhalten.

Mit der Anmeldung werden die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Seminare der Reed Exhibitions Deutschland GmbH im Rahmen der Seminar-Allianz (Stand 01/2011) anerkannt.

Datum

Unterschrift



Sie haben Fragen ...

... zu Seminarbeschreibungen,
Terminen oder Anmeldung?
Ich helfe Ihnen gerne weiter!



Annkathrin Lange

Tel. +49 2 11 9 01 91-1 78

annkathrin.lange@reedexpo.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Seminare der Reed Exhibitions Deutschland GmbH im Rahmen der Seminar-Allianz (Stand 01/2011)

1. Anmeldung, Teilnahmevertrag

Durch Rücksendung des ausgefüllten Anmeldeformulars oder Zusendung einer schriftlichen Buchung per Post, Fax oder E-Mail und unsere schriftliche Bestätigung der Anmeldung kommt der Vertrag über die Teilnahme am jeweiligen Seminar zustande. Vertragspartner des Teilnehmers ist die Reed Exhibitions Deutschland GmbH.

2. Seminargebühren

Bei den genannten Preisen handelt es sich um Nettoangaben. Zuzüglich wird jeweils die gesetzlich gültige Mehrwertsteuer fällig. Die Seminargebühr ist 10 Tage nach Rechnungserhalt in voller Höhe zu entrichten. Der Abzug von Skonto ist nicht zulässig.

3. Stornierung durch Teilnehmer

Bei Eingang einer schriftlichen Stornierung der Anmeldung bis zu drei Wochen vor Seminarbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,-. Danach, bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Selbstverständlich ist, nach schriftlicher Information, eine Vertretung des Teilnehmers möglich. Wir bitten um Verständnis, dass wir keine telefonischen Stornierungen oder Umbuchungen vornehmen können.

4. Terminänderung/Dozentenwechsel

In Ausnahmefällen ist eine Terminänderung, eine Umgestaltung des Seminarablaufs oder ein Dozentenwechsel notwendig. Änderungen dieser Art berechtigen den Teilnehmer weder zum Rücktritt noch zur Minderung der Teilnahmegebühr.

5. Absage von Seminaren

Sollte die Reed Exhibitions Deutschland GmbH ein Seminar aus wichtigen Gründen (z.B. höhere Gewalt, Ausfall eines Dozenten, zu geringe Teilnehmerzahl) absagen müssen, erstatten wir umgehend die bezahlte Teilnahmegebühr.

Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Die Reed Exhibitions Deutschland GmbH ist in solchen Fällen insbesondere nicht zum Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall verpflichtet.

6. Haftung

Im Übrigen haftet die Reed Exhibitions Deutschland GmbH für Schäden des Teilnehmers nur unbeschränkt, sofern diese auf ihr vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten zurückzuführen sind. Bei leicht fahrlässigen Pflichtverletzungen haftet sie nur bei einer Verletzung einer ihrer wesentlichen Vertragspflichten (Kardinalpflicht). In diesem Fall ist ihre Haftung auf den vertragstypischen und bei Vertragsschluss vorhersehbaren, unmittelbaren Schaden des Teilnehmers beschränkt. Dies gilt auch für Pflichtverletzungen durch gesetzliche Vertreter und/oder Erfüllungsgehilfen. Die Haftung wegen schuldhafter Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit bleibt von dieser Haftungsbeschränkung unberührt.

7. Urheberrechte

Sämtliche Seminarunterlagen sowie die zur Verfügung gestellte Software dürfen vor, während und nach dem Seminar ohne vorherige schriftliche Zustimmung durch uns nicht vervielfältigt, nachgedruckt oder an Dritte weitergegeben werden. Alle Seminarunterlagen und Skripte sind einzig und allein zur persönlichen Nutzung des Teilnehmers bestimmt und unterliegen dem Urheberrecht. Wir behalten uns sämtliche Eigentums- und Urheberrechte an den überlassenen Unterlagen vor.

8. Sonstige Bestimmungen

Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Teilnehmer ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird hierdurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Die ganz oder teilweise unwirksame Regelung soll durch eine solche ersetzt werden, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung in gesetzlich zulässiger Weise möglichst nahe kommt. Dasselbe gilt für die Ausfüllung etwaiger Vertragslücken.

Es gelten ausschließlich die Bestimmungen des deutschen Rechts. Gerichtsstand ist, sofern der Teilnehmer Kaufmann i.S.d. Gesetzes ist, Düsseldorf.