

PROFESSIONEEL FUNCTIONEREN OP EEN VAKBEURSSTAND - INHOUSE TRAINING

I.S.M. 

OMSCHRIJVING

Introductie

Zet uw standbemanning op scherp - INHOUSE TRAINING VAN 1 DAG

Wie als standhouder aan een beurs deelneemt, weet dat dit een flinke investering is in tijd en geld. Een aantrekkelijk ingerichte stand met nieuwigheden, wervende brochures, uitgekende demo's, leuke gadgets, verleidelijke acties,... u doet er alles aan om de beursbezoeker naar uw stand te lokken.

En toch zijn heel wat standhouders achteraf teleurgesteld. Niet over de voorbereidingen en de kwaliteit van de stand op zich, wel over de commerciële aanpak van de standbemanning, over de waarde en het aantal van de genoteerde leads, over de relevantie van de informatie die is verzameld, ... De return on investment is niet wat het zou kunnen zijn.

Veel van onze klanten maken er een gewoonte van om niet enkel hun stand en hun marketing professioneel voor te bereiden, maar ook om hun **standteam voorafgaand op scherp te zetten, zodat ze klaar zijn om maximaal voor je bedrijf te scoren tijdens de beursdagen.**

Omschrijving

Vanuit onze expertise hebben we een standaardprogramma van 1 dag (6 uur) voor bedrijven en organisaties uitgewerkt, samen met onze zeer ervaren trainers. Ze zijn één voor één bedreven in de materie, ongeacht de sector, de grootte van het bedrijf of de organisatie of de grootte van de beurs.

De training kan worden gegeven in het Nederlands, het Frans of het Engels. Bij ons op een campus of bij u in de organisatie.

De trainer kan, indien u dat wenst, geboekt worden om op de eerste dag van een beurs mee op uw stand te functioneren, het team te coachen, te evalueren en bij te sturen.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Deze training is bedoeld voor bedrijven en organisaties die hun beursteam willen klaarstomen voor deelname aan een vakbeurs.

Wat kent u na het volgen van deze opleiding?

Het is de bedoeling dat deelnemers na deze training meteen aan de slag kunnen met de behandelde beurstechnieken.

PROGRAMMA

Het is de bedoeling dat deelnemers na deze training meteen aan de slag kunnen met de behandelde beurstechnieken. Daarom wordt niet enkel tijd besteed aan 'inzicht', maar gaat ook veel tijd en aandacht naar de praktijk: analyse van representatieve beelden, praktische opdrachten en simulatie van beursgesprekken.

1. De standhouder door de bril van de bezoeker: wegjaagtips en STOP-tricks

- Contact maken met uw ogen en uw glimlach
- Het lezen van lichaamstaal: het correct inschatten van de persoon
- Filteren: de 3-gesprekstechniek

2. Voer het juiste gesprek met bezoekers op uw stand

- Welke doelen heeft u zich gesteld?
- Pitch'en: leg niet uit wie u bent, maar leg in 2' uit hoe u het verschil maakt

- SPIN'en: laat hem zelf onder woorden brengen waarom hij u nodig heeft
- Pik de broodnodige tools op, zoals bijvoorbeeld het moderne bezoekrapport
- Vind het evenwicht tussen behoefteanalyse en overtuigingskracht
- Afsluiten: hou het beleefd kort, en maak een 'passende' afspraak voor opvolging

3. Zeven Afsluittechnieken voor beurzen en de juiste opvolging

DOCENT

SBM selecteert de trainer die het best aansluit bij het profiel van het bedrijf en van de medewerkers voor wie de training is bestemd.