



Messtraining

Um als Vertreter auf einer Messe die eigene Firma erfolgreich zu präsentieren, braucht es mehr als nur ein sympathisches Lächeln. Auch wenn das persönliche Auftreten bei der Ansprache potentieller Kunden erfolgsentscheidend sein kann, ein rundum gelungener Messeauftritt erfordert umfassenderes Rüstzeug. Was macht eine gute Vorbereitung aus? Wie können Sie sich für den anstrengenden Messealltag motivieren? Und was sind die wesentlichen Voraussetzungen für ein erfolgreiches Verhalten am Messestand? Ein sorgfältiges Messtraining als Vorbereitung für die nächste Standbetreuung ist daher

Das Seminar „Messtraining“ vom Management-Institut Dr. A. Kitzmann schult die Teilnehmer in der aktiven Ansprache von Messebesuchern und stellt wirksame Gesprächseröffnungen vor. Hierzu gehört einerseits die richtige Einschätzung eines potentiellen Kunden, andererseits werden wichtige Gesprächstechniken während des Messeggesprächs eingeübt. Für einen bestmöglichen Verkaufserfolg erhalten Sie Tipps für eine zielgerichtete Gesprächsführung und lernen die psychologischen Grundlagen für ein Messeggespräch.

Haben Sie Fragen zum Seminar? Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann antwortet Ihnen gern persönlich. Bitte rufen Sie uns dazu unter 0251/202050 an oder schreiben Sie eine E-Mail an info@kitzmann.biz. Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung.

Management-Institut Dr. A. Kitzmann
Frau Dr. Jana Völkel-Kitzmann
Dorpatweg 10
48159 Münster

Telefon: +49 251 202050
Fax: +49 251 2020599

E-Mail: info@kitzmann.biz
Internet: www.kitzmann.biz

Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann ist eine Weiterbildungseinrichtung, die sich vornehmlich an Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung wendet. Das Institut ist 1975 gegründet worden und hat sich auf die Weiterbildung von Führungskräften spezialisiert.

Leiter des Instituts ist Dr. Arnold Kitzmann, Autor der Bücher „Massenpsychologie und Börse“, Gabler Verlag 2008, „Persönliche Arbeitstechniken und Zeitmanagement“, 3. Aufl. Ehningen 1998, „Grundlage der Personalentwicklung“, Lexika-Verlag München 1982 und „Das Assessment-Center“, BVB Bamberg, 3. Auflage 1990. Außerdem sind über 90 Artikel über die Arbeit des Instituts in Fachzeitschriften erschienen.

Derzeit arbeiten für das Institut 30 Trainer, die über eine abgeschlossene Hochschulausbildung verfügen und zusätzlich mehrere Jahre Praxis aufweisen. Die meisten dieser Referenten fühlen sich der humanistischen Psychologie verpflichtet.

Ziel des Instituts ist eine praxisperechte Vermittlung der wichtigsten Schlüsselqualifikationen für



Führungskräfte. Die zugrundeliegende Philosophie geht davon aus, dass auch in einer Leistungs- und Konkurrenzsituation wichtige menschliche Fähigkeiten im Vordergrund stehen. Der ermittelte Trainingsbedarf wird in maßgeschneiderten Trainingslösungen umgesetzt.

Auch in diesem Jahr empfehlen wir Ihnen unsere bewährten Seminare. Aus dem Themenbereich Kommunikation werden insbesondere die Veranstaltungen Rhetorik, Argumentations- & Überzeugungskraft, sowie Präsentationstechniken nachgefragt. In dem Bereich Führung, welchen wir als einen unserer Kernkompetenzen betrachten, erfreuen sich die Seminartitel Führungsverhalten, Change-Management und Assessment-Center besonderer Beliebtheit. Die Seminare Persönliche Arbeitstechniken & Zeit-Management und Projektmanagement stellen nach wie vor die Klassiker in dem Themenschwerpunkt Arbeitstechniken und Organisation dar. Den Bereich der Persönlichkeitsentwicklung haben wir nunmehr auf insgesamt 17 Seminartitel ausgebaut. Die beliebtesten hiervon sind Wie wirke ich auf andere?, Emotionale Intelligenz, Kreativitätstechniken, Persönlichkeitsentwicklung, sowie Stressbewältigung. Die Veranstaltungen Verkaufstraining und Preisargumentation & Abschlusstechnik ergänzen unser Seminarangebot im Bereich der Verkaufstechniken.