



VideoTool Professionelle Messekontakte:

Die fünf Fallbeispiele mit insgesamt 16 Video-Spielszenen verdeutlichen wichtige Aspekte rund um das Thema Professionelle Messekontakte. Anhand der Videos samt Begleitmaterialien wie Checklisten, Handouts und Übungen wird das Wissen zum jeweiligen Teilbereich erarbeitet, vermittelt, angewandt und ggf. vertieft.

Titel	Beschreibung	Video-Nr.	Laufzeit
<p>Kunden erfolgreich kontaktieren</p> 	<p>Dargestellt werden im Video verschiedene positive und negative Formen der Kontaktaufnahme mit dem Kunden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - thematisch-direktes Fragen - ein (zu) reißerischer Einstieg - eine Überrumpelung des Kunden - ein vorsichtiger, kundenzentrierter Einstieg. 	<p>Video_1a Video_1b Video_1c Video_1e</p>	<p>00:00:05 00:00:17 00:00:13 00:00:17</p> <p>Gesamtspielzeit: 00:00:52</p>
<p>Verkaufsgespräche auf Messen führen</p> 	<p>Dargestellt werden im Video die sechs Phasen eines Kundengesprächs mit dem Ziel des Verkaufs. In jeweils einem Video wird eine der Phasen dargestellt:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kontaktaufnahme - Vorstellung und Erklärung des Anliegens - Ermittlung der Kundenbedürfnisse - Darstellung des Kundennutzens - Preisverhandlung - Kaufabschluss und Vereinbarung. 	<p>Video_2a Video_2b Video_2c Video_2d Video_2e Video_2f</p>	<p>00:00:08 00:00:19 00:00:23 00:00:36 00:00:31 00:00:11</p> <p>Gesamtspielzeit: 00:02:08</p>

<p>Kundenorientiert präsentieren</p> 	<p>Dargestellt werden sowohl ein positives als auch ein negatives Beispiel für die Kundenpräsentation. Der Hauptfehler im Negativbeispiel besteht in der technischen Sprache des Verkäufers. Hauptsächliche positive Merkposten sind: die Aktivierung des Kunden, dessen Einbeziehung, die Nutzenansprache und die kurze und knappe Darstellung.</p>	<p>Video_3a Video_3b</p>	<p>00:00:31 00:00:40 Gesamtspielzeit: 00:01:11</p>
<p>Stresssituation bewältigen</p> 	<p>Dargestellt wird je ein positives und ein negatives Beispiel, in dem eine Kundin bedient werden möchte, während der Mitarbeiter noch im Gespräch mit einem anderen Kunden ist. Diese Szene eignet sich als Beispiel oder Aufhänger, um stressige Situationen am Messestand zu analysieren und geeignete Maßnahmen vorab zu entwickeln.</p>	<p>Video_4a Video_4b</p>	<p>00:00:22 00:00:43 Gesamtspielzeit: 00:01:05</p>
<p>Messekontakte nachbereiten</p> 	<p>Dargestellt wird jeweils eine misslungene und eine gelungene Dokumentation der Messekontakte für die Nachbereitung.</p>	<p>Video_5a Video_5b</p>	<p>00:00:29 00:00:46 Gesamtspielzeit: 00:01:15</p>