

Die Do's und Dont's für Verkäufer am Messestand

Der Leitfaden für erfolgreiche Kommunikation

DIE DO's AM MESSESTAND

1. Sie sind Gastgeber

Wann sonst in Ihrem Verkaufsalltag können Sie den Spieß umdrehen und Ihre Kunden nach allen Ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln verwöhnen. Nutzen Sie das und vermitteln Sie Ihren Gästen eine Wohnzimmeratmosphäre.

2. Jeder Gast ist ein A-Kunde

Warum bekommt mein Tischnachbar einen Kaffee und ich nicht? Achten Sie darauf JEDEN Gast so zu behandeln, wie Ihren stärksten A-Kunden. Jeder Besucher Ihres Standes nimmt seine Erinnerungen an Sie und das Unternehmen mit. Vor allem wenn er sich benachteiligt fühlt.

3. Aktive Ansprache

Mehr als dreiviertel der Besucher einer Fachmesse kommen mit einem konkreten Problem oder Anliegen zur Messe - sie wollen also angesprochen werden. Nutzen Sie das.

DIE DON'Ts AM MESSESTAND

1. Hände versteckt

Was lässig wirken mag, hat am Messestand nichts verloren. Wie im Verkäufer-Business gilt diese Regel auch am Messestand – sowohl für Herren als auch Damen gültig.

2. Körperhaltung und Mimik

Wenn am letzten Tag die Akkus leer sind, ist die Konzentration auf Kommunikations-Details meist sehr gering - darf es aber nicht. Lächeln Sie auch am letzten Tag – denn nur so schaffen Sie ein Willkommensgefühl für jeden Kontakt.

3. Frischer Atem ohne Kaugummi

Feste gehören gefeiert – aber das interessiert potentielle Neukunden wenig. Der Tag ist lang und das kann auch Ihr Gegenüber merken, im schlimmsten Fall entgehen Ihnen dadurch spannende Folgetermine nach der Messe.

4. Handy und Anrufe haben nichts am Stand verloren

Eine Email hier, ein kurzer Anruf da. Das Handy in der Hand zeigt Ihren Interessenten eine klare Abwehrhaltung. Verlassen Sie den Stand, sodass man Sie nicht mehr sehen kann – oder gehen Sie damit zum Mitbewerberstand ☺

5. Rudelbildung

Gut, wenn Sie sich unter Kollegen austauschen. Aber gerade wir Mitteleuropäer stehen für Zurückhaltung und wagen es nicht bei mehreren Personen dazwischen zu gehen. Kollegentratsch muss also auf nach der Messe warten.

6. Security spielen

Ihr Unternehmen wird es Ihnen danken, wenn Sie genau am Rand Ihres Messestands Wache halten - aber nur vor und nach der Messe. Während der Messe ist Ihr Jagdrevier außerhalb des Standes. Aktive Akquise funktioniert nur so.

7. Rücken zeigen

Passiert meist im Gespräch mit Ihren Kollegen (siehe Punkt 5.) Mit dem Rücken zum Gang bauen Sie eine weitere für den Interessenten unüberwindbare Barriere auf. So ist die Hürde, dass Gäste freiwillig zu Ihnen gehen noch höher.