



MESSEAUFTRITTE EFFEKTIV GESTALTEN

Wie verhalte ich mich als Messestandsbetreuer*in, wie spreche ich Interessent*innen an?

Zielgruppe

alle Mitarbeiter*innen, die Messeauftritte organisieren und betreuen und dort ihren Arbeitsbereich sowie die Stadt Mannheim vertreten

Einführung

Die Stadt Mannheim präsentiert sich auf unterschiedlichen Messen. Als Standbetreuer*in und Organisator*in können Sie eine ganze Reihe von Strategien einsetzen, um einen Messeauftritt wirksam zu gestalten. Hierzu gehört eine durchdachte Vorbereitung ebenso wie der eigentliche Auftritt am Messestand. Im Vorfeld der Veranstaltung bildet die Klärung von organisatorischen Fragen eine wichtige Grundlage für die stressfreie Durchführung. Bei der Veranstaltung selbst repräsentieren Sie Ihren Fachbereich und die Stadt Mannheim. Taktiken für eine erfolgreiche Publikumsansprache sind erlernbar und erleichtern Ihnen den Messealltag. Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, diesbezügliche Kompetenzen aufzubauen oder zu erweitern.

Ziel

- Sie wissen, worauf Sie bei der Messevorbereitung in den Bereichen Formalitäten, Ziel und Zielgruppe und Messedurchführung achten müssen.
- Sie wissen, wie Sie relevante Kern-Botschaften über die Arbeitgeberin Stadt Mannheim sofort abrufen und positionieren können.
- Sie entwickeln ein Bewusstsein für die Bedeutung von verbalem und nonverbalem Verhalten auf der Messe.
- Sie kennen Kommunikationstechniken zur Ansprache von interessierten Besucher*innen unterschiedlicher Zielgruppen.
- Sie gewinnen Sicherheit und erweitern Ihre Kompetenzen für Messeauftritte.

Programm

Planung von Messeauftritten

- Formalitäten: z.B. Anmeldung, Personenzahl am Stand, Standfläche, Zeitplanung, Logistik, Verpflegung
- Ziel und Zielgruppe: z.B. Informationsveranstaltung, Stadtmarketing, Beteiligungsverfahren oder Personalrekrutierung, Fachpersonal, Bürger*innen, Schüler*innen, Studierende

Messedurchführung

- Kommunikationspsychologie und -techniken in der Messesituation
- Wirkungsfaktoren
- Verbales und nonverbales Verhalten auf der Messe
- Ansprache von interessierten Personen (z.B. Bewerber*innen, Bürgerschaft, etc.)
- Möglichkeiten, Interesse zu generieren
- Kundenorientierte Gesprächsführung
- Kommunikationstechniken zur Verbesserung der Kundenkommunikation
- Umgang mit Einwänden und professionelle Einwandsbehandlung
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartner*innen in Messesituationen

Seminarnummer:
Q3.1.4.1

Methode:
Vortrag, Praxisbeispiele, Fallbeispiele, Fragemöglichkeit, Feedback

Referent*in:
Christoph Meier-Stahl
Trainer, Dozent, Autor, Berater.
Dipl.-Pädagoge

Termin:
17.07.2023

Zeit:
08:30 Uhr – 16:30 Uhr

Ort:
Studieninstitut Rhein-Neckar,
U 1, 16-19, 68161 Mannheim
Raum 511

Anmeldeschluss:
12.06.2023

Gebühr:
zentral finanziert

[ANMELDEFORMULAR](#)