



Эффективная работа на выставке

Каждое решение об участии Вашей компании в очередной выставке дается Вам непросто, особенно с учетом дефицита финансовых ресурсов, который является последствием кризиса. Поэтому вопрос целесообразности участия и оправданности вложенных в экспо-мероприятие средств стоит сегодня особенно остро. По данным статистики, до 70% участников выставок разочарованы их результатами. Многие бизнесмены вообще считают это исключительно имиджевым мероприятием и особых надежд на бизнес-эффективность не возлагают, а для большинства компаний сейчас – это недопустимая роскошь!

Предлагаем Вам значительно повысить эффективность участия в выставке и многократно оправдать вложенные в этот проект средства с помощью участия в тренинге Ваших сотрудников, которым предстоит работать на стенде.

Цели тренинга:

- повышение эффективности участия компании в выставке;
- обеспечение качественного преподнесения информационного материала;
- успешное проведение эффективного публичного выступления и презентации уникальных конкурентных преимуществ компании.

Задачи тренинга:

- научиться привлекать гостей на свой стенд;
- научиться эффективно выступать перед любой аудиторией;
- научиться эффективно взаимодействовать с гостями;
- отработать фокусирование слушателей на уникальных конкурентных преимуществах компании;
- получить навык сбора контактов гостей выставки для формирования новой клиентской базы.

Результаты тренинга:

- увеличение собираемости контактов от гостей выставки;
- усиление лояльности сотрудников к Вашей компании;
- профилактика ошибок при подготовке и организации выставки
- сплочение команды;
- формирование персональной ответственности каждого за результат работы на выставке;
- высокая мотивация и энтузиазм стендистов;
- профессиональное впечатление от Вашей команды у клиентов и конкурентов;
- репутация Вашей компании как успешной, динамично реагирующей на все реалии рынка системы, использующей современные технологии продвижения своего бренда и продукта

Продолжительность тренинга – 1 день

Программа тренинга

Критерии выбора клиентом поставщика:

- на что обращают внимание посетители выставки;
- за что выбирают поставщика на современном рынке;
- использование конкурентных преимуществ в процессе презентации товара или услуги

Подготовка Компании к выставке

- общий план действий;
- работа с Информацией – кого, когда и как приглашать;
- материалы для выставки – что, сколько и как готовить;
- работа со стрессом;
- что еще надо не забыть?
- пять полезных привычек на выставке

Подготовка Стендиста к выставке

- чек-лист стендиста;
- основные ошибки при подготовке;
- целеполагание Команды;
- контакты на выставке - чек-лист;
- общение на выставке;
- критерии выбора стендиста;
- персонал стенда - что обязан знать и уметь стендист;
- роли на стенде – работа слаженной команды.

Кто Он – Ваш Гость?

- на что Клиент обращает внимание?
- чего нельзя делать по отношению к клиенту;
- базовые ценности клиента;
- главное умение стендиста по отношению к клиенту.

Успешная презентация продукта

- эффективное привлечение внимания;
- установление контакта с гостями, проходящими мимо Вашего стенда;
- формирование позитивного впечатления;
- подача ключевой мысли;
- принципиальные моменты изложения.

Работа с контактами

- прощание – контакт ПОЛУЧЕН;
- прощание – контакт НЕ ПОЛУЧЕН;
- сбор контактов;
- обработка контактов;
- важные вопросы про контакты;
- управление контактами;
- реакция на контакт;
- чек-лист завершения рабочего дня.

Анализ эффективности выставки

- отчет о проведении выставки;
- что учитывать при анализе эффективности;
- учет и контроль;
- методы расчета эффективности.

Методика тренинга:

Каждый этап сопровождается практикумом по его отработке. Тренинг построен на сочетании эффективных мини-лекций с использованием интерактивных презентаций и самостоятельной работы участников. По результатам практикумов участники получают оценку и рекомендации по улучшению методики своей работы от ведущего и других участников.

Кроме того, тренинг сопровождается интерактивными играми, позволяющими поддерживать высокий эмоциональный заряд весь период обучения. А деловые игры воспроизводят реальную ситуацию взаимодействия участника с гостем выставки и предупреждают возможные ошибки в поведении, а также закрепляют полученную на тренинге модель успеха.

Автор и ведущая тренинга

Виктория Шухат – профессиональный бизнес-тренер. Опыт работы – более 22 лет. Провела более 2800 тренингов по 72 различным темам в 65 городах России. Стажировки – Лондон, Нью-Йорк, Амстердам, Женева, Мадрид, Париж.