

Betaalbaar bedrijfsadvies en opleidingen op maat van uw bedrijf en mensen

Wel of niet met een beursstand deelnemen aan een vakbeurs of event is een lastige afweging: *welke andere veelbelovende initiatieven zou u kunnen ondernemen met eenzelfde doel of effect voor ogen, voor eenzelfde op lager budget? Wat zou de meerwaarde zijn van een beursdeelname?*

Wat verwacht u eigenlijk van deze deelname; kan u op uw doelen aansturen, bv. door de voorcommunicatie, de inrichting van de stand of de demonstraties ter plekke? En hoe zal u het rendement van de deelname opvolgen, of de opgedane kennis bij u en collega's borgen voor geval u een volgende keer weer voor het dilemma van een deelnamekeuze staat?

Globale voorbereiding

In de **Totaaltraining Beursstand op B2B Fairs & Events, module I, globale voorbereiding** maken we in een

Helikopterview een globaal eerste beeld van een beursvoorbereiding. In een tijdspanne van 3 uur krijgt u zicht op de belangrijkste aandachtspunten van een stevig beursdraaiboek: een goede voorbereiding, incl. nazorg, budgettering en bewaking van de resultaten. U krijgt waakzame tips mee voor de inrichting van de stand, en de organisatie van de back-office.

Standpersoneel maakt het verschil

Veel standhouders, of hun voor de gelegenheid bijgeroepen hulp-personeel, hebben niet de routine om bij de juiste bezoekers de gepaste aandacht te capteren: mensen moeten een **STOP** maken voor uw stand, iemand moet ze subtiel maar **actief polsen** naar hun werkelijke belangstelling, **snel filteren** hoe relevant de bezoeker is, en tijdig **beslissen:** *gesprek aangaan, adresgegevens opnemen, vriendelijk doorverwijzen...*?

Weinig organisaties beschikken over voldoende, **actief getraind beurspersoneel** om dit effectief en efficiënt te doen.

In **Totaaltraining Beursstand op B2B Fairs & Events, module II, training standpersoneel** gaat de volle aandacht naar de mensen die de stand zullen bemannen. Ze leren proactief, maar op een 'zachte' manier contact maken met voorbijgangers, ze snel filteren op relevantie, en bezoekers een krachtige originele eerste indruk geven van wat u voor hem zou kunnen betekenen. Het standpersoneel heeft geleerd scherp nuttige informatie van de bezoeker te verzamelen, en op basis hiervan te bepalen hoe het verder moet. Concrete afsluit, en hop... Naar de volgende!

*En wat als u de totale kost van uw beursdeelname zou **rendabiliseren** door enkele uren te boeken voor professionele training in ontwikkeling van een **beursdraaiboek** en **vaardigheden voor medewerkers op de stand?***

Wat doe je (nog) beter na deze workshop?

(module I) U bent zelfstandig in staat een **gepersonaliseerd draaiboek** op te stellen voor uw volgende beursdeelname of bedrijfsevent. U heeft handvatten voor het **briefen en coachen van standpersoneel**.

(module II) **Medewerkers** op de stand zijn **getraind in onthaal**, d.i. het stapsgewijze benaderen van bezoekers, peilen naar belangstelling en filteren op relevantie. Ze handelen elk gesprek efficiënt af en dragen zorg voor een transparante **rapportering**.

Ze beheersen hiervoor **snelle beurstechnieken** die **ook na de beurs** van pas zullen komen tijdens andere (klanten)contacten, zoals op netwerk-events of in showroom- of winkelgesprek

Globale voorbereiding

(module I)

- Beursdoelen scherp bepalen en meetbaar maken
- Kosten/baten in kaart brengen
- Draaiboek & timing opstellen: voorbereiding – tijdens – nazorg
- Voorafgaande acties plannen en opstellen
- Doelgroepen en bijhorende kernboodschap omschrijven
- Kernboodschap in Pitches vertalen
- Stand: inplanting en opbouw
- Inrichting, beeldmateriaal, tekst
- De stand als 'Stopper', de valkuilen van demo's
- Wie belonen: *Klanten die wél, of klanten die niét komen?*

Vaardigheden voor standpersoneel

(module II)

- Beursprospectie volgens het AIDA model
- *Enthousiaste 'Stopper' of bangelijke 'Vogelschrik'?*
- Stel uw bedrijf niet (meteen) voor!
- Kwalificeer uw bezoekers met gerichte filtervragen
- Bekwaam u in beursPitches en SPIN-techniek
- Leer proactief afsluiten op een hoogtepunt, en met een concreet en getimed vooruitzicht
- *Wat doet u met 'Plakkers' of ontevreden bezoekers?*
- *Hoe gevaarlijk is een demo op de stand?*
- Vergeet niet interessante informatie te registreren



Is dit een programma voor u? *Staat u voor de uitdaging van uw eerste beursdeelname? Of bent u een geroutineerd standhouder en beursdeelnemer, op zoek naar meer efficiëntie en effectiviteit? Verveelt u zich doorgaans rot op een stand, bij gebrek aan 'binnenlopers'? Wil u méér dan beleefde, leuke en vlotte babbeltjes en liever 'interessante' bezoekers dan 'veel' drukte op de stand? Wil u een volle opvolgagenda na de beurs, en aantoonbare resultaten?*

Allemaal goede redenen om u nu in dit programma **Beursstand beter voorbereiden en succesvol bemannen** te bezinnen en te (laten) inspireren.

Duur training	Vereiste voorkennis
Module I: 1/2 dag	geen
Module II: 2/2 dagen	

U kan ons steeds vrijblijvend contacteren voor meer informatie over deze training of andere werkvormen waartoe dit thema zich leent, zoals key note speech, coaching enz.