



# Jedeme na veletrh: Jak efektivně využít účasti na výstavách a veletrzích

Na objednávku - Růst firmy a její efektivita

Chcete, aby váš stánek na veletrhu nejen reprezentoval, ale aby vám také vydělával?

Seminář **"Jedeme na veletrh: Jak efektivně využít účasti na výstavách a veletrzích"** vašim pracovníkům pomůže.

Dozvědí se zde nejen jak při jednání se zákazníky na veletrhu postupovat, ale také jak se na to připravit, jak se vyvarovat častých prohřešků a jak dosáhnout toho, aby vaše vystavování nebylo jen nutností, ale aby vám tato investice také přinášela hmatatelné výsledky.

Pod vedením známého lektora, ostříleného prodejce a zkušeného šéfa prodejních týmů se na semináři např. dozvíte...

## 1. Proč vystavujeme... a co si od veletrhu slibují šéfové

Každý váš pracovník musí vědět, co si od veletrhu slibujete. Tento seminář vám pomůže tento cíl zdůraznit a v myslích pracovníků zafixovat.

## 2. Jak si důkladnou přípravou zjednodušit dny strávené na veletrhu

Na semináři získáte jedinečný seznam aktivit, úkolů a činností, které musíte provést ještě před zahájením veletrhu. Vaši lidé se dozvědí, na co se na veletrhu připravit a co se naučit. A v den zahájení veletrhu tak budete mít tým, který se nadšeně pustí do práce.

## 3. Jak komunikací s návštěvníky ovlivnit 80% úspěchu

Účastníci semináře se dozví, jak je důležité upoutat pozornost kolemjdoucích. Uslyší, jak zahájit s návštěvníkem konverzaci. A poznají, jak během této konverzace nejen čerpat důležité informace, ale jak návštěvníkovi nenuceně vnuknout myšlenku dalšího kontaktu.

## 4. Proč veletrh nekončí uzavřením výstaviště a co musíme ještě udělat

Jestliže na veletrhu získáváte kontakty a informace, po jeho skončení je nutné na tato jednání navázat konkrétními aktivitami, které směřují k prodeji. Uslyšíte, co je potřeba po skončení veletrhu udělat a jak zařídit, aby každý pracovník dotáhnul do konce všechna jednání, které na veletrhu začal.

## 5. Jak se poučit z chyb a úspěchů ostatních

Na semináři získáte přehled nejčastějších prohřešků, kterých se vystavovatelé dopouštějí. A během výkladu zkušeného lektora uslyšíte příklady, ze kterých můžete čerpat další nápady, jak váš další veletrh absolvovat s ještě větším úspěchem.

Program semináře:

### Jak se na veletrh připravit

- Proč je nutné určit zodpovědnosti
- Proč brát veletrh nejen jako reprezentační aktivitu, ale zejména jako příležitost prodat... vaše výrobky, vaše služby a vaši firmu

### Veletrh jako zdroj důležitých informací

- Jaké informace na veletrhu sbírat
- Co můžete během veletrhu zjistit o konkurenci... a jak to udělat
- Jak evidovat informace, které na veletrhu získáte (na semináři obdržíte speciální formulář, který vám to zjednoduší!)
- Co je "horká informace" a jak s ní pracovat
- Jak se vyvarovat "informační únavě"
- Proč si dávat pozor na "informační křečky"

### **Jak dosáhnout maxima s min. náklady**

- Jak se připravit na jednání s návštěvníky
- Jak rozdávat propagační materiály
- Proč sledovat spotřebu propagačních materiálů a jak zajistit, aby vám nedošly
- Jak jednoduchým způsobem (který vás přijde na pár korun) získat na veletrhu viditelnost i mimo váš stánek
- Jak na veletrhu pracovat s vaší vizitkou
- Proč se oblékat do firemních barev a jak vám to usnadní jednání s návštěvníky

### **Na co a na koho se na veletrhu zaměřit**

- Na koho se na veletrhu zaměřujeme
- Proč platí, že 20% z kontaktů, které na veletrhu navážeme, přinese 80% hodnoty obchodů, které zde uzavřeme
- Jak se připravit na případné otázky novinářů
- Jak reagovat, když vás navštíví konkurence
- Proč si předem vyjasnit seznam informací, které chcete z konkurence "vytáhnout"
- Jak rozlišovat dny pro veřejnost a odborníky
- Jak reagovat na žádosti o propagač. předměty
- Jak slušně ze stánku vypoklonkovat sběratele bezplatných předmětů

### **Jak pracovat s návštěvníky vašeho stánku**

- Proč vytvořit a jak vypadá "návštěvní deník"
- Jak s návštěvním deníkem pracovat
- Jaké informace vyžadovat od návštěvníků a příklady nevtrlivých otázek, které vám je pomohou získat
- Proč od návštěvníků odborných veletrhů požadovat vizitku a co s ní udělat
- Proč stanovit funkci "kontaktéra"
- Co musíte umět ještě před vstupem do stánku
- Na jaké otázky musíte být ve stánku připraveni a proč vám je lidé budou klást
- Co dělat, když nemáte návštěvníky
- Jak zvládnout náhlý nápor návštěvníků
- Jak předávat vzkazy mezi jednotlivými pracovníky a kdo to má mít na starost
- Co udělat ihned po ukončení veletrhu... a jak opomenutí tohoto úkolu může zmařit všechno vaše úsilí
- Jak pracovat s vizitkami a kontaktními údaji, které jste na veletrhu shromáždili
- Jak jednoduše dosáhnout, aby vše, co jste na stánku návštěvníkům slíbili, bylo splněno

### **Jak se poučit z chyb a nedostatků**

- Jak shromažďovat informace o chybách, kterých jste se dopustili... a zabránit tak, aby se na příští výstavě neopakovaly
- Jak "virtuálně" udržovat pohromadě celý veletržní tým

# Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na [namiru@cvc.cz](mailto:namiru@cvc.cz) a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Růst firmy a její efektivita](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Jedeme na veletrh: Jak efektivně využít účasti na výstavách a veletrzích

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)