



## Servicetechniker: fit für die Messe

Guter Kundenkontakt macht die Messe  
erfolgreich!

FISCHER Rhetorik  
Echterdinger Straße 49  
D-71111 Waldenbuch

FON +49 (0) 7157 538 30 0  
MAIL [kontakt@fischer-rhetorik.de](mailto:kontakt@fischer-rhetorik.de)

# Servicetechniker: fit für die Messe

## Guter Kundenkontakt macht die Messe erfolgreich!

Wirklich entscheidend für den Erfolg einer Messe sind die Mitarbeiter, die den Stand betreuen und den Kontakt zu den Besuchern knüpfen und halten. Die Servicetechniker mit ihrem exzellenten Fachwissen werden gerne als Messe-Personal eingesetzt. Die kommunikative Herausforderung dieser Aufgabe birgt für die technikverliebten Servicemitarbeiter jedoch so manche Hürde.

### Ziel:

Die Teilnehmer erarbeiten kommunikative Möglichkeiten, Interessenten gezielt anzusprechen und zu betreuen. Sie wissen die Erwartungen der Messebesucher zu erfüllen und das eigene Unternehmen kundenorientiert zu präsentieren.

### Inhalte:

- Die Ziele einer Messe
- Was erwartet der Messebesucher?
- Was erwartet die eigene Firma?
- Das Messe-Personal macht den Erfolg
  - Einstellung, Selbstbild und Fremdbild
  - Kundenorientiertes Verhalten
  - Körpersprache und Mimik
- Welchen Messebesucher betreue ich wie?
- Den ersten Kontakt zum Besucher entspannt knüpfen und halten
- Das Kundengespräch zielorientiert führen und abschließen
- Sich im Messe-Team ergänzen und unterstützen
- Mit den eigenen Kräften gut haushalten

### Ihr Nutzen:

Die technischen Mitarbeiter....

- fühlen sich gut vorbereitet und sind motiviert
- suchen aktiv den Kontakt zu den Messebesuchern
- führen Kundengespräche kommunikativ sicher und geschickt

### Methodik:

Lehrgespräch, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeiten, praxisorientierte Rollenspiele mit Videoauswertung

### Zielgruppe:

Technische Mitarbeiter, die den Messestand betreuen

### Dauer:

2 Tage

Teilnehmerzahl:

max. 8 Teilnehmer

Leitung:

1 Trainer