

## **Erfolgreiche Messebeteiligung im b-to-b-Geschäft**

**Von Unternehmens- und Messezielen zu einem erfolgreichem  
Messeabschluss!**



**Termin : 19.11.2021 08.30 Uhr – 16.30 Uhr**

**Ort : SASE gmbH, 58638, Max-Planck-Str. 11**

Im b-to-b-Geschäft sind Messen neben dem persönlichen Verkauf das wichtigste Marketinginstrument zur Erreichung der Absatzziele.

Messen ermöglichen persönliche und vertrauensbildende Kommunikation mit Kunden und potentiellen Interessenten. Jede Messe bringt neue Kontakte, der Bekanntheitsgrad wird gesteigert und ein Interesse bei den potentiellen Kunden geweckt. Um einen bestmöglichen Messeauftritt darbieten zu können, ist eine rechtzeitige und sorgfältige Vorbereitung notwendig. Rechtzeitige Planung und gründliche Vorbereitung tragen schon wesentlich zum Messeerfolg bei.

Viele Unternehmen besuchen seit langer Zeit aktiv Messen und Ausstellungen. Die Prozesse haben sich eingeschliffen und Änderungen werden selten oder gar nicht vorgenommen. Dabei hat sich das Messegeschehen in den letzten Jahren verändert. Die Angebote für die Besucher haben sich erhöht und die Erwartungen der Messebesucher haben sich verändert

In dem Seminar werden die Erfolgsfaktoren einer erfolgreichen Messebeteiligung vorgestellt und diskutiert. Ein besonderer Augenmerk wird auf Messen in Nach-Pandemie-Zeiten gelegt.

Das Seminar richtet sich insbesondere an Geschäftsführer, Marketing- und Messeverantwortliche in kleinen und mittleren Industrieunternehmen, die ihre Messebeteiligungen professioneller planen und umsetzen möchten, aber auch an Personen, die erstmalig für einen Messeauftritt verantwortlich sind.

## **Folgende Fragen und Inhalte werden behandelt:**

### **Messevorbereitung**

- ⇒ Unternehmensziele – Messeziele – Messebudget - Messekonzept
- ⇒ Maßnahmen und Terminplanung
- ⇒ Der Messestand
- ⇒ Vorbereitende Messewerbung
- ⇒ Das Messteam - Mitarbeiter am Messestand

### **Messedurchführung**

- ⇒ Briefing
- ⇒ Standbetrieb

### **Messenachbereitung**

- ⇒ Messererfolgskontrolle
- ⇒ Checklisten

## **Erfolgreiche Messebeteiligung im b-to-b-Geschäft**

**Termin** : 19.11.2021 08.30 Uhr – 16.30 Uhr

**Referent** : Stefan Szkudlapski, MV-Marketing Vertrieb, Iserlohn

**Ort** : SASE gGmbH, 58638 Iserlohn, Max-Planck-Str. 11

**Teilnahmegebühr** : Mitglieder netzwerkdraht e.V.

netzwerk-surface.net	- 380,00 € zzgl. MwSt.
Sonstige	- 480,00 € zzgl. MwSt.

**Bitte melden Sie sich verbindlich bis zum 11. November 2021 an!**

Name :

Vorname :

Geburtstag, -ort :

Firma :

Funktion :

Straße :

PLZ/Ort :

Telefon :

E-Mail :

Datum/Unterschrift :

**Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt!**

**Veranstalter:**

netzwerkdraht e.V.  
Eibenstr. 18 58640 Iserlohn  
02371/46886 info@netzwerkdraht.de