

Готовитесь к выставке? Позаботьтесь о самом главном! 80% успеха на выставке зависит от вашего персонала!

По данным статистики:

- 32% посетителей выставок остаются разочарованными по вине персонала стенда.
- 55% посетителей запоминают участника выставки благодаря общению на стенде.
- Подготовка и работа персонала на 80% определяют результаты участия в выставке.

АВК «ЭкспоЭффект» представляет тренинг **«Эффективная работа на выставке. Как посетителей превращать в клиентов»**.

- Никакой теории и «воды» – только практика.
- Простой язык изложения. Наглядные примеры.
- Интерактивный формат работы. Высокая динамика.

Программа тренинга

Специфика работы на выставке

- Что должны знать и уметь сотрудники компании, для эффективной работы на выставке
- Внешний вид и правила поведения персонала
- Что не следует делать на стенде

Методы работы с посетителями

- Алгоритм контакта с посетителем выставки. Этапы и задачи
- Как установить контакт с посетителем: «реактивная» и «проактивная» модели
- Как идентифицировать посетителя
- Как расположить посетителя на стенде
- Как выяснить потребности посетителя
- Представление продукта. Как разговаривать с посетителями на «языке выгоды»
- Работа с вопросами и возражениями
- Как оказать позитивное влияние на посетителя
- Регистрация посетителей стенда. Как фиксировать выставочные контакты
- Что делать, когда посетителей мало и когда их много
- Как работать с несколькими посетителями одновременно
- Как ограничить общение с нецелевыми посетителями
- Как правильно завершить разговор с посетителем

Практические советы по работе на выставке

- Как организовать режим работы на стенде
- Как поддерживать работоспособность в течение дня
- Как использовать время работы выставки на 100%

Поствыставочный период

- Что необходимо сделать после выставки
- Как обрабатывать выставочные контакты

Тренинг позволит вам систематизировать и дополнить выставочный опыт, «взглянуть на себя со стороны» и избавиться от распространенных ошибок и стереотипов, понять, что, а главное КАК нужно делать, чтобы добиваться на выставках максимальных результатов.

Дополнительные материалы

Участникам тренинга предоставляется пакет дополнительных материалов в электронном виде:

- Кто нужен на выставке. Выставочная команда
- Правила поведения на выставочном стенде.
Как повысить качество работы персонала на выставке
- Модель контакта с посетителем выставки. Этапы и задачи
- Как установить контакт с посетителем
- Как фиксировать и обрабатывать выставочные контакты.
Регистрация посетителей стенда

Гарантия качества



Ведет тренинг автор практического пособия «Как получать от выставок максимальную выгоду», генеральный директор агентства выставочного консалтинга «ЭкспоЭффект»

Николай Карасев.

Многолетний опыт работы в выставочной индустрии, профессиональное педагогическое образование и ораторское мастерство ведущего гарантируют высочайшее качество тренинга.

В период с 2006 года Николай Карасев успешно провел более 350 практических занятий для участников выставок.

Что говорят о тренинге?

*«Информация и рекомендации Николая Карасева, полученные на тренинге, позволили заметно повысить результаты участия в выставках. **Количество контактов с целевыми посетителями на нашем стенде увеличилось примерно в два раза. Раньше их было около 300-350, теперь 600 и более.**»*

Данила Комаров
Начальник отдела маркетинга
ООО «Совтест АТЕ», г. Курск

*«**Тренинг стал настолько полезным для нас, что участвую в нем повторно.** Информация носит на редкость прикладной характер. Применив только половину предложенных рекомендаций, наша компания*

провела одну из самых эффективных выставок в истории – количество полученных контактов увеличилось на 40%!»

Роман Мкртчян,
руководитель отдела маркетинга
«Максилог – Система комплексной логистики».

«Огромное количество положительных эмоций. **Профессиональный высококласный тренинг**, который прошел в легкой приятной атмосфере. Замечательный визуальный материал, полезные практические рекомендации и тонкий юмор лектора. Тренинг позволил проанализировать собственные ошибки, по-новому взглянуть на выставки, получить идеи и советы, которые хочется скорее воплотить в жизнь. Большая благодарность Николаю Карасеву. **Обязательно буду советовать тренинг коллегам!**»

Анна Лобанова,
помощник директора
ООО «Сименс».

«**Пришла на тренинг по рекомендации предыдущих участников, они очень довольны результатами.** Занятие было очень информативным, много практических советов, примеров. Содержательно, кратко, интересно. Николай Карасев – блистательный тренер».

Елена Гаврилова,
менеджер по маркетингу
ООО «Юнгхайнрих Погрузочная Техника».

«Очень полезный и профессиональный тренинг».

Марина Кононова,
менеджер по работе с клиентами
ЗАО «БАСФ».

«**Тренинг превзошел мои ожидания**, несмотря на большой опыт участия в выставках, выяснила незнакомые для себя вещи, столь необходимые в работе на выставках».

Наталья Зазнобина,
начальник отдела сбыта
ООО «Лесма».

«Много полезной информации, как для новичков, так и для участников с опытом. Интересная подача материала. **Важно, что тренер – практик**».

Светлана Цветкова,
руководитель отдела маркетинга
CLAAS.

«Тренинг интересный, информативный. **Совершенно по-новому удалось взглянуть на выставочную деятельность.** Многие вещи мне пригодятся в работе, с удовольствием буду применять все рекомендации на практике. Хотелось бы поблагодарить Николая Карасева – потрясающий оратор, способный заставить аудиторию воспринимать информацию с большим интересом. Такое под силу не каждому».

Зинаида Трубникова,
менеджер по внешним коммуникациям
УК «АЙТАКС».

«Понравилась подача материала, темы раскрыты полностью, при этом лаконично, понятно и без лишних отступлений. **Тренинг помог почувствовать себя увереннее перед выставкой**».

Алексей Засыпкин,
ООО «Медтехника Реботек».

*«Познавательно, информативно, исчерпывающе. **Участвую в этом тренинге не в первый раз, всегда нахожу для себя что-то новое.**»*

Оксана Пилькевич,
коммерческий директор
ООО «Супермебель».

*«В моей практике это третий тренинг на тему «Эффективное участие в выставках», но **впервые я с таким удовольствием и продуктивно поработала.** Спасибо!»*

Татьяна Коновалова,
Магнитогорская Торгово-промышленная палата.

*«**Единственный продуктивный и не пустой тренинг из тех, которые я посетила за последний год.** Очень информативно и профессионально.»*

Валерия Воскресенская,
руководитель PR-отдела
ЗАО «РК-ТЕЛЕКОМ».

*«На тренинге были получены компетентные ответы от профессионала в выставочном деле – Николая Карасева. **Очень многое законспектировал,** в особенности психологические аспекты и те действия, которые недопустимы для экспонента при нахождении на своем стенде.»*

Александр Семенов,
генеральный директор
Same Deutz-Fahr Russia LLC.

*«Один из самых эффективных тренингов, в которых я участвовала за последние годы. Все вопросы, которые возникают при подготовке к выставке, оговорены и четко расписаны варианты решений. **Тренинг необходим всем, кто собирается принимать участие в выставках.**»*

Екатерина Бузаева,
менеджер по маркетингу
Группа компаний «Сервис Плюс».

*«**Это самая полезная информация по выставкам, которую я узнала за последнее время.**»*

Надежда Аверкина,
PR менеджер
ООО «Лаборатория трехмерного зрения».

*«Очень познавательный и исчерпывающий тренинг. **Доступность изложения материала,** буквально «на пальцах», **предельная простота, четкость и наглядность** способствует высокому усвоению большого объема информации.»*

Александр Ляпин,
Busch Vacuum Russia, Ltd.

*«Отличный тренинг, продуманное и структурированное содержание, **прекрасные презентационные навыки г-на Карасева.**»*

Елена Журавлева,
представитель по продажам и маркетингу
DuPont.

«Профессиональный, запоминающийся тренинг».

Константин Барышников,
старший координатор по маркетингу
ЗАО «ЗМ Россия».

*«Прекрасный тренинг, действительно много интересного и полезного, и, что особенно приятно, все это звучало **из уст профессионала-практика**, а не теоретика, как это часто бывает на подобных мероприятиях».*

Гульнара Тимербулатова,
менеджер по организации мероприятий
ABBYY Russia.

*«**Не ожидал, что тренинг окажется таким полезным для меня**».*

Егор Захаренко,
менеджер по развитию индустриального бизнеса
«Тоталь Любрифан СНГ».

*«Безумно интересный и познавательный тренинг! Николай очень легко, просто и доступно излагает информацию. **Многие рекомендации собираюсь воплотить в жизнь на ближайшей выставке**».*

Анастасия Мелехова,
менеджер по рекламе
«МДМ-Комплект».

*«Посещала много тренингов. Но этот останется в памяти надолго. Редко встречаются профессионалы такого уровня. **Теперь будем готовиться к выставкам с «открытыми глазами**».*

Гура Н.В.,
коммерческий директор
ООО «Интердек».

*«**10 баллов из 5!** В отличии от многих тренингов, действительно полезный и интересный!»*

Карнаухова А.В.,
специалист отдела маркетинга
ОАО «Саратовнефтегеофизика».

*«Очень интересный, полезный, профессиональный тренинг, очень убедительно, наглядно. Спасибо Карасеву Н.В. за потрясающие советы! **Появилось много идей**, которые, я надеюсь, помогут нашей компании наиболее эффективно участвовать в выставках».*

Ольга Казанцева,
менеджер ВЭД
НПО «Транс-Капитал».

*«Получили много полезных советов, **обратили внимание на вопросы, которым раньше не уделяли должного внимания**».*

Юлия Дзёма,
менеджер по рекламе и продвижению
ООО «Сен-Гобен Строительная Продукция Рус».

*«...применили знания и навыки, полученные на тренинге, **в результате эффективность участия в выставках повысилась...**»*

Олеся Черняк,
руководитель специальных проектов отдела маркетинга
ООО «Фронт Инжиниринг».

АГЕНТСТВО ВЫСТАВОЧНОГО КОНСАЛТИНГА

107140, Москва, ул. Верхняя Красносельская, д. 34
+ 7 (495) 741-15-17
info@expoeffect.ru
www.expoeffect.ru

Вы можете получать от выставок больше!