

Программа семинара

10.00–11.30 | Первая часть

Выставки в новой реальности

Что не позволяет экспонентам добиваться на выставках максимальных результатов. Типичные ошибки и стереотипы.

Как правильно поставить задачи участия в выставке.

Как создать фундамент успеха на выставке:

- Как сформировать концепцию участия в выставке;
- Предвыставочная рекламная кампания. Как и когда анонсировать участие в выставке.

Выставочный стенд:

- Главные функции стенда;
- Организация пространства стенда;
- Как выгодно представить товары или услуги на стенде;
- Как привлечь внимание посетителей к стенду;
- Тенденции эксподизайна: текстовое, графическое, динамическое, цветное, световое, интерактивное оформление стенда.

11.30–12.00 | Перерыв

12.00–13.30 | Вторая часть

Выставочная команда. Кто нужен на выставке:

- Что должны знать и уметь сотрудники компании, работающие на выставке. Принципы командного взаимодействия;
- Внешний вид и правила поведения персонала: что не следует делать на стенде;
- Стимулирование персонала: как повысить качество работы сотрудников компании на выставке.

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 задачи и определить коммерческий потенциал посетителя;
- Представление продукта, работа с вопросами и возражениями
- Как оказать позитивное влияние на посетителя;
- Регистрация посетителей стенда. Как фиксировать выставочные контакты;
- Как правильно завершить разговор с посетителем;
- Что делать, когда посетителей мало, и когда их много;
- Как работать с несколькими посетителями одновременно;
- Как ограничить общение с нецелевыми посетителями.

Поствыставочный период. Что необходимо сделать после выставки:

- Как обрабатывать контакты, полученные на выставке;
- Как оценить эффективность участия в выставке.

13.30–14.00 | Ответы на вопросы участников