

Тренинг Игоря Мосцеева «Организация работы на выставке с максимальным эффектом»

Введение

Выставка – одно из самых эффективных и мощных средств маркетинговой коммуникации и организации сбыта. В течение сжатого периода времени – нескольких дней – необходимо решить большое количество самых разнообразных задач, при этом участие требует задействования немалых ресурсов как финансового, так и организационного плана. Для того, чтобы все усилия и затраты не пропали даром, необходимо тщательно подготовиться к участию в выставке, максимально результативно отработать как на стенде, так и в других мероприятиях, системно подвести её итоги и, самое главное, эффективно использовать их в последующей деятельности компании.

Независимо от отраслевой принадлежности выставки имеются определённые алгоритмы подготовки и организации стендовой работы, для чего необходима тщательная подготовка персонала, знание правил и законов выставочной деятельности, отработка навыков и умение правильно и реалистично ставить цели участия в выставке, чтобы их достичь.

Почему участие в выставке зачастую становится пустой тратой денег? Как избежать «пустого» общения на стенде? Что делать, чтобы заранее организовать нужные и полезные переговоры? В каких выставках целесообразно участвовать, а в каких нет? Как сформировать и подготовить эффективную выставочную команду? Почему полезные результаты участия в выставке иногда «уходят в песок»? Тренинг детально разбирает все эти вопросы и формирует нужные навыки для организации и проведения успешной выставочной работы.

Цели обучения

- Изучить и отработать технологию подготовки к выставке.
- Уметь чётко определять цели и задачи участия в выставке.
- Овладеть основными приёмами работы с существующими и потенциальными клиентами на стенде.

- Проанализировать различные виды выставочных мероприятий и научиться определять целесообразность участия в них.
- Рассмотреть способы конкурентной разведки.
- Научиться суммировать результаты работы на выставке и использовать их в дальнейшей деятельности компании.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Сумеют чётко планировать и осуществлять подготовку к выставке.
- Научатся составлять бюджет выставочного мероприятия.
- Будут готовы к использованию эффективных коммуникаций с различными категориями посетителей и интересантов.
- Смогут проводить целенаправленную работу по изучению конкуренции.
- Станут максимально эффективно использовать результаты выставочной работы в целях увеличения продаж и усиления промоушна своих товаров/услуг.

В программе тренинга

От решения к концепции.

- Выбираем самую полезную выставку.
- Определяем реальные цели и задачи участия.
- Разрабатываем концепцию.

От бюджета к договору.

- Составляем грамотный бюджет.
- Выбираем параметры стенда.
- Подписываем договор на участие.

От задач к команде.

- Определяем участников.
- Распределяем задачи.
- Формируем команду.
- Тренируем команду.

От дизайн-проекта к оборудованию стенда.

- Разрабатываем дизайн-проект стенда.
- Заказываем оформительские и информационно-рекламные материалы.
- Пакуем и доставляем всё на выставку.
- Оборудуем стенд.

От привлечения интересантов к работе с клиентами.

- Определяем, кого и как привлекать к переговорам на выставке.
- Используем аттракторы на стенде.
- Организовываем регистрацию посетителей стенда.
- Отсекаем «лишних» и конкурентов.
- Работаем на чужих стендах.

От «холодных» к реальным клиентам.

- Устанавливаем контакт.
- Проводим оценку интересанта и его потребностей.
- Делаем экспресс-презентацию.
- Определяем порядок последующих действий.
- Регистрируем контакты и договорённости.

От специальных мероприятий к работе с масс-медиа.

- Используем и организуем семинары, конференции и другие мероприятия.
- Готовим и распространяем пресс-релизы и рекламу.
- Задействуем отраслевые средства массовой информации.

От выставки к продажам.

- Систематизируем контакты и информацию.
- Анализируем и ранжируем потенциальных клиентов.
- Составляем план отработки контактов и действий.
- Начинаем работать!

Методы проведения

Интерактивные мини-лекции, деловые игры, разбор реальных бизнес-кейсов, командные упражнения. Соотношение теории и практики 50:50.

Формат тренинга

- Два дня: с 10:00 до 18:00.
- Ежедневно: два кофе-брейка по 15-20 минут.
- Ежедневно: обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Бизнес-тренер Игорь Мосцеев более двадцати лет проработал топ-менеджером в крупных транснациональных (Xerox, Alcatel, Statoil) и российских корпорациях, входил в состав Советов директоров холдинговых компаний «КераМир», «Фазтон», «Статойл Раша». В настоящее время проводит бизнес-тренинги по тематике, ориентированной на топ-менеджмент компаний.

Разработчик авторских тренингов для менеджеров высшего и среднего звена по стратегическому планированию и маркетингу. Эксперт в области оптимальных форм работы с иностранными партнёрами и важнейших инструментов анализа и планирования деятельности компании. Имеет большой опыт организации и проведения выставочных мероприятий в различных отраслях: строительной, высокотехнологической, индустриальной и торговой.

Игорь получил степень MBA в Портлендском государственном университете (США). Работал в Великобритании, Эфиопии, Белоруссии, Танзании, Румынии и США. Свободно владеет английским и французским языками.