

Тренинг Евгения Адамова «Эффективная работа сотрудников на выставочном стенде»

Введение

По отношению к участию в выставках компании делятся на три категории: не участвуют в выставках, принимают участие с имиджевой целью «отметиться» и используют данные мероприятия как инструмент привлечения клиентов. ROI от участия в выставках может достигать иногда 1 000 %, но для этого должны быть выполнены три условия:

- имеется ясная технология работы с посетителями выставки.
- представители организации замотивированы на достижение результата.
- сотрудники умеют работать с посетителями выставки, так как взаимодействие на ней специфично и отличается от работы с клиентами в условиях встреч.

Данное обучение направлено на формализацию лучших практик и их улучшение. По результатам формализованные алгоритмы сводятся в свод знаний по продажам: раздел «Работа на выставке». Особенностью этого тренинга является то, что в нём активно используется видеоразбор, который позволяет сотрудникам посмотреть на себя со стороны. Помимо этого, участники формируют планы личного развития по совершенствованию навыков.

Цели обучения

- Собрать и расширить поле практических инструментов для решения бизнес-задач на выставке.
- Развить навыки участников по работе на выставке.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Формализуют и улучшат «Sales book» в части работы на выставке.
- Умеют классифицировать посетителей стенда и владеют алгоритмом работы с каждым из них.
- Осознают свою роль в работе на выставке и понимают, как взаимодействовать с другими участниками.

В программе тренинга

Факторы, влияющие на эффективность работы на выставке.

- Внешние факторы.
- Внутренние факторы.
- Личный вклад сотрудников.
- Направление личного вклада: направление, сила, качество.

Три этапа работы на мероприятии.

- Подготовка к мероприятию.
- Непосредственное участие в мероприятии.
- Работа с контактами после мероприятия.

Подготовка к мероприятию.

- Цели на выставку: что мы хотим достичь.
- Декомпозиция целей: план подготовки.
- Планирование работы с существующими клиентами.
- Планирование работы с потенциальными клиентами.
- Планирование работы с VIP – клиентами.
- Планирование работы с конкурентами.

Работа на мероприятии.

- Привлечение посетителей на стенд.
- Классификация посетителей: маркеры.
- Работа с посетителями: алгоритмы обработки для каждого из типов.

Работа с контактами после мероприятия.

- Типовые ошибки при работе с контактами с выставки.
- «Утепление» контактов.

Знания и навыки для работы с посетителями.

- Мета-сообщение.
- Сбор информации.
- Аргументация.
- Учёт межличностных различий при работе с посетителями.

Методы проведения

Мини-презентации, индивидуальная работа, работа в мини-группах, фасилитация, видеоразбор.

Формат тренинга

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

Дополнительно

Обучение проводит Евгений Адамов - бизнес-тренер с 10-летним опытом подготовки сотрудников и спикеров к выставкам и корпоративным мероприятиям. Практик с опытом личных продаж товаров и услуг в сфере B2B. Стаж руководства более 10 лет. Эксперт в области деловых игр и бизнес-симуляций. Разработчик игр «Мосты и острова» и «Стратегия и команда».

Учредитель группы компаний «Есть коннект». Владеет технологией работы с большими группами (от 25 до 100 человек). Опыт тренерской работы и консультирования более 12 лет. Имеет высшую управленческую квалификацию международного уровня: степень МВА «Стратегия».