

## **Тренинг Филиппа Рязанова «Современные инструменты работы на выставочных мероприятиях»**

### **Введение**

Выставки...Как много надежд на них возлагается и как порой недостаточно результатов, которых они в действительности приносят. Данная программа создана для повышения эффективности работы менеджеров на выставках и в качестве участников, и в качестве гостей. В ходе тренинга мы сделаем так, чтобы из обычного мероприятия участие в выставке превратилось в высокоэффективный инструмент продвижения товара или услуги на рынке.

### **Цели обучения**

- Повысить результативность работы менеджеров на выставочных мероприятиях.
- Улучшить коммуникативные навыки для работы на выставке.
- Увеличить клиентскую базу.
- Сформировать установку на продуктивное и конструктивное общение.

### **Ожидаемые результаты участников тренинга**

- Научатся планировать работу на выставочных мероприятиях.
- Повысят эффективность коммуникации в ходе выставочных мероприятий.
- Улучшат навыки презентации в ходе выставки.
- Отработают способы замечать и учитывать реакцию собеседника на свои действия.
- Будут замотивированы на работу на выставочных мероприятиях.

### **В программе тренинга**

#### **Подготовка к участию в выставке.**

- Зачем? Цели и задачи участия в выставке.
- Планируемые результаты.
- Роль стендов и материалов на выставке.

#### **Работа на выставке.**

- Организация работы на выставке.
- Представление продукта или услуги на стенде.
- Формирование имиджа участников и компании в ходе выставочных мероприятий.

#### **Продажа на выставке.**

- Как найти своего клиента или как быстро классифицировать потенциального клиента.
- Цели посетителей.
- Как познакомиться и начать диалог.

#### **Эффективные коммуникации на выставке.**

- Основы успешного поведения на выставке.
- Внешний вид участника выставки.
- Оценка работы конкурентов и соседей.

#### **Успешная презентация.**

- Критерии эффективной презентации.
- Имидж информационного сообщения.
- Информационное содержание презентации.
- Алгоритм убеждения.

#### **Сложные ситуации на выставке.**

- Работа с конфликтами.
- Работа в условиях дефицита времени.
- Работа с внутренними состояниями и управление своими эмоциями.
- Ответы на сложные вопросы.

#### **Действия после выставки.**

- Обработка информации и данных.
- Оценка результатов работы на выставке.
- Монетизация результатов.

### **Методы проведения**

В начале тренинга уточняются запросы, ожидания участников и затруднительные ситуации. В ходе обучения тренером ведётся мониторинг эффективности занятий.

Разминки и упражнения для поднятия энергии, интерактивные мини-лекции, индивидуальные задания, работа в парах, тройках и малых группах, решение коммуникативных задач, ролевые и деловые игры, разбор реальных ситуаций, кейсов, упражнения на рефлекссию и обратную связь, подведение итогов, консультации участников тренером по теме тренинга.

### **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 Филипп Рязанов - бизнес-тренер, практик с опытом личных продаж более 15 лет. Эксперт в области сложных логистических услуг, товаров FMCG и закупок. Разработчик авторских тренингов «Управление закупками и проведение тендеров по 223 и 44 ФЗ» и «Эффективные продажи и коммуникации для опытных торговых представителей».

Филипп является специалистом по проведению маркетинговых мероприятий для продвижения бренда и увеличения доли на рынке. География тренингов и семинаров: Германия, Бельгия и более 20 городов России и СНГ.