



# FIRMENINTERNE SEMINARE MESSE

MESSEVORBEREITUNG, MESSEDURCHFÜHRUNG, MESSENACHBEREITUNG

**avio GmbH**

Palisadenstr. 40, 10243 Berlin, Tel. 030/65839100, mail@avio.de

Büro Freiburg: Engelbergerstr. 19, 79106 Freiburg, Tel. 0761/15078-0

## Ein Messetraining von avio – denn Weiterbildung ist Vertrauenssache

Sie möchten Ihre Mitarbeiter auf Ihren nächsten Messeinsatz vorbereiten? Sie möchten Ihr Messepersonal vor Ort coachen und beraten lassen? Sie möchten die Kontakt- und Verkaufserfolge Ihrer Messepräsenz steigern? – Wir helfen Ihnen dabei!

avio bietet Ihnen kompetente Trainings, Coachings und Vorträge, die Ihnen zu einem gelungenen Messeauftritt verhelfen.

Seit 20 Jahren bewegt avio Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Meist direkt vor Ort beim firmeninternen Training. Unsere Trainer kommen zu Ihnen und gehen auf Ihre ganz spezifischen Anforderungen ein. Profitieren Sie von unserer Erfahrung im Messetraining!

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "PK" followed by a stylized flourish.

Peter Kenzelmann  
Geschäftsführer avio GmbH



## Wir über uns

### **Inhouse-Training**

„Unsere Verkaufsabteilung soll ein Training erhalten. Am besten direkt bei uns vor Ort.“

### **Offenes Seminar**

„Ich möchte an einem Kommunikations- und Messeseminar teilnehmen.“

### **Training-on-the-Job**

„Ich suche jemanden, der meine Mitarbeiter direkt am Messestand coacht und individuell auf ihre Schwächen und Stärken eingeht.“

### **Vortrag**

„Es wäre schön, wenn jemand beim Messe-Kick-off eine motivierende Rede hält.“

### **Unsere Methoden**

Eines werden Sie bei avio garantiert nicht erhalten: langweilige Beamer-Vorträge. Bei uns steht der Trainingserfolg im Vordergrund. Mit unterschiedlichen, praxisnahen Methoden unterstützen wir Sie daher, Ihre Trainingsziele zu erreichen.

### **Unsere Kompetenz**

Bei avio erhalten Sie professionelle Weiterbildung aus einer Hand. Telefonschulungen, Messecoachings, Führungstrainings, Kommunikationsseminare oder Vertriebsseminare. Mit uns können Sie den gesamten Weiterbildungsbedarf in Ihrem Unternehmen abdecken.

Alle Trainer des avio-Teams verfügen über langjährige Praxiserfahrung. Diese Praxisorientierung macht unsere Trainings so erfolgreich. Entscheiden Sie sich für einen professionellen Anbieter, dem schon viele Kunden das Vertrauen geschenkt haben!

- seit 20 Jahren auf dem Markt
- über 55.000 zufriedene Teilnehmer
- interaktive und umsetzungsorientierte Trainings
- alle Trainer sind Profis, die aus der Praxis kommen
- weitere Kompetenzfelder: Führung, Verkauf, Telefon, Rhetorik
- auch firmeninterne Trainings, Coachings und Vorträge
- faires Preis-Leistungsverhältnis
- persönlicher Kontakt zu unseren Trainern

### **avio – unsere Geschichte**

Im Jahr 1994 wurde avio als ein Freiburger Seminaranbieter gegründet. Die ursprünglichen Kompetenzen: Kommunikation, Führung und Verkauf.

Im Laufe der Zeit kamen weitere Trainer und immer mehr Kompetenzen dazu. Telefontraining, Telemarketing, Messe-training, Schlagfertigkeit, Körpersprache, Zeitmanagement.

Heute besteht das avio-Team aus Trainern, die zusammen den kompletten Weiterbildungsbereich eines Unternehmens abdecken. Klein genug, um den persönlichen Kontakt zu halten, aber groß genug, um Ihnen zum jeweiligen Trainingsbereich ein echtes Profi-Training anbieten zu können.

Unsere offenen Seminare bieten wir in Freiburg und Berlin an. Als Trainingsteam sind wir jedoch bei Unternehmen in ganz Europa tätig.

### **Unsere Standorte**

Wir von avio sind präsent. Im Freiburger Seminarbüro und im 2016 eröffneten Berliner Weiterbildungszentrum.



## Ein Messetraining ganz auf Ihr Unternehmen zugeschnitten

Über Erfolg oder Misserfolg eines Messeauftritts entscheiden in erster Linie die Mitarbeiter am Messestand. Sie sind nicht nur das Gesicht des Unternehmens, sondern die entscheidende Schnittstelle zu möglichen Kunden. Hier braucht es überzeugend argumentierende Verkäufer, die freundlich und zukommend am Stand beraten und aktiv auf die Besucher zugehen.

Die Realität sieht oft anders aus: 59% der Standbesucher werden nicht angesprochen, 63% der Messebesucher sind mit den Gesprächen unzufrieden. Der Grund: Zu viele Messestandbetreiber sind auf ihren Einsatz nicht hinreichend geschult. Um Messekunden erfolgreich zu betreuen, sind Wissen und eine gute Vorbereitung unabdingbar. Oft verbringen Standmitarbeiter zu viel Zeit mit ihren Stammkunden oder netten Besuchern, die wenig Potential haben – und lassen potentielle Neukunden vorbeiziehen.

Hier setzt das avio-Messetraining an: Unsere Trainer begleiten Ihre Mitarbeiter bei ihrem Messeinsatz von Beginn bis zum Schluss. Wir geben den richtigen Input zur richtigen Zeit, helfen bei der Strategie-Entwicklung und analysieren Optimierungspotentiale. Wir helfen Ihnen, die Zufriedenheit Ihrer Kunden zu steigern, Leads zu generieren und sie in Verkaufsabschlüsse zu verwandeln.

Ein Messetraining bietet Ihnen Raum, andere Verhaltensweisen zu erproben und zu trainieren. Es eröffnet Ihnen die Gelegenheit, neue Konzepte und Strategien kennen zu lernen, von einem regen Austausch zu profitieren und die eigenen Ziele und Einstellungen kritisch zu hinterfragen. Mit unterschiedlichen praxisnahen Methoden unterstützen wir Sie, Ihre Trainingsziele zu erreichen.

**“Außer Give-Aways sind wir auf der Messe nichts losgeworden.“**

**“Unsere Messekontakte waren so vielversprechend – verkauft haben wir nichts.“**

**“Auf der letzten Messe haben wir immer nur mit Studenten gesprochen.“**



## Messevorbereitung

Schon bevor die Messetore öffnen, macht avio Ihr Team fit für seinen Einsatz – sei es in einer ganztägigen Schulung, einem Workshop-Nachmittag oder einem Kick-off-Vortrag am Abend vor der Premiere. Je nach Bedürfnislage gehen wir auf spezifische Fragen ein und spielen Szenarien praktisch durch. Mögliche Themen eines vorbereitenden Trainings sind allgemeine Strategien eines gelungenen Messeauftritts, typische Fragen und Einwände in Messegesprächen, die Ausarbeitung von Sprachregelungen und Gesprächszielen und die Entwicklung von Präsentationsstrategien. Wir vermitteln Skills wie Fragetechniken, das Erkennen von Kundentypen, Zeitmanagement und Abschlusstechniken in Messegesprächen. Wir bereiten Ihre Mitarbeiter auf schwierige Fälle vor, auf Zeitstress und den Umgang mit Problembesuchern. Wir bauen Teamgeist und Entschlossenheit auf.

**Messetraining. Denn eine gute Vorbereitung sichert den Erfolg Ihres Messeauftritts.**



## Messedurchführung

Feine Tricks lernt man manchmal nur durch direktes Feedback. Darum bietet avio auch ein Messetraining on-the-job an. Wir coachen Ihr Team direkt am Messestand. Während des laufenden Messebetriebs schauen wir Ihren Mitarbeitern über die Schulter und geben konkrete Hinweise und Hilfen. So können wir exakt auf die jeweiligen Schwächen und Stärken einzelner Mitarbeiter eingehen. Neue Impulse und gewonnene Erfahrungen können sofort umgesetzt werden. Das stärkt die Kompetenz und Professionalität Ihres Teams nachhaltig.

**Coaching direkt am Messestand:  
Optimierungen in Echtzeit.**



## Messenachbereitung

Nach der Messe ist längst nicht alles vorbei: Gerade im Anschluss an Ihren Messeauftritt ist es wichtig, die Ergebnisse auszuwerten und zu Ihrem Vorteil nutzbar zu machen. Eine intensive Nachbereitung und ein kritisches Feedback helfen Ihnen nicht nur beim nächsten Messeauftritt, sondern auch dabei, neue Kontakte erfolgreich zu nutzen. Wir schulen Ihr Team darin, Kontakte zu pflegen, bei den Besuchern in Erinnerung zu bleiben, Aufträge zu generieren und mit Reklamationen umzugehen. Mit unserer Begleitung werden Sie die Zahl und Art Ihrer Besucher sinnvoll erfassen, Prozesse optimieren, Probleme analysieren und Ihren Auftritt finanziell auswerten können. Nach der Messe ist vor der Messe.

**Rückblick auf den Messeauftritt und die nächsten Schritte angehen.**

## Bedarfsanalyse, Angebot und Buchung

# Ihr Weg zum Messetraining



„Gerne sprechen wir mit Ihnen die Inhalte und Ziele durch. Denn schließlich möchten wir, dass Ihre Veranstaltung ein Erfolg wird.“

Das Team der avio GmbH

Keine aufwendigen Besprechungen, keine langen Entscheidungswege – bei uns können Sie in drei Schritten Ihr individuelles Wunsch-Paket buchen.

### 1. Bedarfsanalyse:

Sie teilen uns Ihre Wünsche mit. Nutzen Sie unsere Checklisten und stellen Sie sich Ihr individuelles Messetraining zusammen. Gerne können wir auch die gewünschten Inhalte in einem persönlichen Gespräch oder Telefonat abstimmen.

### 2. Angebot:

Sie erhalten ein konkretes Angebot. Im Angebot sind sämtliche Leistungen enthalten. So haben Sie einen Betrag, mit dem Sie rechnen können.

### 3. Buchung:

Sie geben uns das „Go!“. Lehnen Sie sich zurück, überlassen Sie uns die Durchführung und seien Sie gespannt auf eine interessante Veranstaltung.

### Nutzen Sie unsere Checklisten!

Mit unseren Checklisten können Sie einfach und schnell die wichtigsten Punkte identifizieren und auch wo gewünscht ergänzen. Gerne beraten wir Sie zu den einzelnen Inhalten, damit Sie eine auf Sie perfekt abgestimmte Weiterbildung erhalten! Bei Fragen sprechen Sie uns einfach an.



# Konkretes Angebot für Ihr Inhouse-Training!

## Messevorbereitung

- Tipps und Tricks rund um das Thema „Messe“
- Dos and Don'ts: ein kurzer Messeknigge
- Die Messe als Chance begreifen
- Haupt- und Nebenziele für den Messeauftritt
- Anforderungen für „Messetauglichkeit“
- Anforderungen an ein gutes Standteam
- Sinnvolle Präsentation: Was zeigen wir?
- „Messegeheimnisse“ für den Erstauftritt
- Hürden bereits im Vorfeld beseitigen
- Eigene Produkte und Leistungen darstellen
- Die Messe aus Sicht des Kunden
- Vorurteile und falsche Annahmen
- Optimale Firmen- und Produktpräsentation
- Erhöhung des Bekanntheitsgrades
- Effektive Konkurrenzbeobachtung
- Abgrenzung gegenüber Wettbewerbern

## Messedurchführung

- Leads generieren (Kontakte knüpfen)
- Klassifizierung potentieller Kunden
- Erkennen von Besuchertypen
- Umgang mit typischen Messekunden
- Kontaktaufnahme mit Besuchern
- Grobe Bedarfsanalyse beim Besucher
- Kundenverhalten – Eigenverhalten
- Rhetorische Grundregeln beim Messeauftritt
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Das eigene Auftreten optimieren

## Zusatzwünsche

- Einwände kompetent ausräumen
- Kundenmotivation
- Bedarfs- und Kaufsignale erkennen
- Zielgerichtete Abschlusstechniken
- Besucherbindung mit System
- Hilfestellungen bei „Problembesuchern“
- Gespräche auswerten und optimieren
- „Guerilla-Strategien“ für die Messe
- Selbstmotivation bei Stimmungstiefs
- Optimale Zeit- und Arbeitsplanung
- Umgang mit Zeitdruck, Stress und Ermüdung
- Mundpropaganda und Weiterempfehlungen

## Messenachbereitung

- Zeitnahe Analyse des Messeauftritts
- Nachbereitung mit dem Messteam
- Optimierungs- und Lösungsvorschläge
- In Erinnerung bleiben – Tipps & Tricks
- Kontaktpflege und Kundenbindung
- Messebesucher erneut kontaktieren

Inhalte wählen und gescannt an [mail@avio.de](mailto:mail@avio.de)

**Ja, bitte lassen Sie uns ein unverbindliches Angebot für ein Inhouse-Training zukommen. Im nächsten Schritt kann dann unkompliziert die Feinplanung erfolgen.**

Personenzahl (ungefähre Angabe): \_\_\_\_\_

Terminwunsch/Durchführung am: \_\_\_\_\_

gewünschte Dauer (1-3 Tage): \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Abteilung: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

### avio GmbH

Palisadenstr. 40, 10243 Berlin, Tel. 030/65839100, [mail@avio.de](mailto:mail@avio.de)

Büro Freiburg: Engelbergerstr. 19, 79106 Freiburg, Tel. 0761/15078-0

# Konkretes Angebot für Ihr Inhouse-Training!

Inhalte wählen und gescannt an [mail@avio.de](mailto:mail@avio.de)

## Paket 1: Messtraining

Sie haben viel in Ihren Messeauftritt investiert. Doch ist Ihr Team selbst auch messefit? Lernen Sie Dos und Don'ts kennen. Lassen Sie Ihr Team erfolgversprechende Verhaltensweisen trainieren, um Ihre Messeziele noch einfacher zu erreichen. Denn ob Ihr Messeauftritt ein Erfolg oder Misserfolg wird, hängt in erster Linie vom persönlichen Kontakt am Messestand ab. Sie teilen uns Ihre Wünsche mit. Nutzen Sie unsere Checklisten und stellen Sie sich Ihr individuelles Messtraining zusammen.

- Grundlagen professioneller Messeauftritte
- Aktive Besucheransprache
- Besucher einschätzen
- Besucherorientiertes Verhalten auf Messen
- Rollenverteilung am Messestand
- Messegespräche erfolgreich führen

## Paket 2: Kick-off-Vortrag am Messeort

Sie haben alles perfekt geplant, ihr Messestand ist bis aufs letzte Lämpchen perfekt aufgestellt. Und Ihr Team? Kurz bevor die Messe ihre Tore öffnet, kann der richtige Input zur richtigen Zeit die Motivation und Leistungen Ihrer Mitarbeiter spürbar stärken. avio bietet Ihnen einen Kick-off-Vortrag am Vorabend der Veranstaltung mit den wichtigsten Infos zum gut funktionierenden Messeauftritt: Besucheransprache, Kundeneinschätzung, Messegespräch, Verkaufsgespräch, Selbstdarstellung.

## Paket 3: Messecoaching vor Ort

Buchen Sie ein persönliches Coaching. Ob Sie im Team arbeiten oder ein Team führen! Unsere Trainer begleiten die Besucher- und Kundengespräche, geben direkte Rückmeldung, liefern Tipps und wichtige Hinweise. So können richtige Verhaltensweisen an Ort und Stelle eintrainiert und individuelle Stärken herausgestellt werden.

## Zusatzwünsche

---

---

---

**Ja, bitte lassen Sie uns ein unverbindliches Angebot für ein Inhouse-Training zukommen. Im nächsten Schritt kann dann unkompliziert die Feinplanung erfolgen.**

Personenzahl (ungefähre Angabe): \_\_\_\_\_

Terminwunsch / Durchführung am: \_\_\_\_\_

gewünschte Dauer (1-3 Tage): \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Abteilung: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

### avio GmbH

Palisadenstr. 40, 10243 Berlin, Tel. 030/65839100, [mail@avio.de](mailto:mail@avio.de)

Büro Freiburg: Engelbergerstr. 19, 79106 Freiburg, Tel. 0761/15078-0

## Referenzunternehmen und Teilnehmerstimmen

ABAKUS Internet Marketing GmbH  
 Air Service Basel GmbH  
 Amphenol-Tuchel Electronics GmbH  
 Ärztliche Verrechnungsstelle Büdingen GmbH  
 ATP Messtechnik GmbH  
 Creditreform Braunschweig Harland KG  
 Döllken-Kunststoffverarbeitung GmbH  
 Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG  
 Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co. KG  
 EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH  
 Siemens Healthcare Diagnostics GmbH  
 Europa-Park Freizeit- und Familienpark Mack OHG  
 fabio tripicchio e-mail-marketing - Tripicchio AG  
 Fachverband Deutscher Hörgeräteakustiker e. V.  
 Fackelmann GmbH & Co. KG  
 Ferrero MSC GmbH & Co. KG  
 FIT Fondsinitiator und Treuhand GmbH  
 Fritz Osk. Michallik GmbH & Co. KG  
 FTÜ Fahrzeugtransport- und Übernahme GmbH  
 F.W. Brügelmann Söhne GmbH & Co. KG  
 GANZIMMUN Diagnostics AG  
 MAJA-Maschinenfabrik - Hermann Schill GmbH & Co. KG  
 Kommunale Informationsverarbeitung Baden-Franken  
 MailShop GmbH Augenoptik  
 MBtech Group GmbH & Co. KGaA  
 Mediaform Informationssysteme GmbH  
 Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA  
 Sparkasse Freiburg - Nördlicher Breisgau  
 SQS Software Quality Systems AG  
 R-B-B Aluminium Profiltechnik AG  
 Sony DADC Austria AG  
 BabyOne Franchise- und Systemzentrale GmbH

Milupa GmbH  
 DACHSER GmbH & Co. KG  
 NORTHWEST Handel AG  
 ÖKOBIT GmbH  
 Öschberghof GmbH  
 Landratsamt Lörrach  
 Deutsche Post AG  
 Renfert GmbH  
 Schwarzwald-Sprudel GmbH  
 Serge Ferrari AG  
 GATC Biotech AG  
 S.L.P. Vertriebsservice AG  
 SolarMarkt AG  
 kd-projekt-consulting gmbh  
 Spedition W. Roth GmbH  
 Stadt Lörrach  
 STREIT Datentechnik GmbH  
 TEBIT GmbH  
 ThyssenKrupp Schulte GmbH  
 DR. GRANDEL GmbH  
 TIGI Haircare GmbH  
 TORRE GmbH  
 Valentin Gashandel GmbH  
 Werne Gruppe  
 Kaai Kalender GmbH  
 DLG e.V.  
 badenIT GmbH  
 Bauerfeind AG  
 algeb awell GmbH  
 Lenze SE  
 E.ON Ruhrgas AG  
 FUCHS Gewürze GmbH

### **Schwarzwald-Sprudel GmbH**

#### **Miriam Müller, Assistenz Marketing & Vertrieb**

„Aufgrund der sehr guten Erfahrungen können wir Sie gerne weiterempfehlen.“

### **DR. GRANDEL GmbH**

#### **Eberhart Frucht, Mitglied der Geschäftsleitung**

„Sie haben sich sehr gut in die spezifischen Anforderungen hineinversetzt und den Mitarbeitern wertvolle Tipps für ihre Aufgaben geben können. Wir bedanken uns auf diesem Wege nochmals für die erfolgreiche Zusammenarbeit!“

### **Nordthüringer Lebenshilfe gGmbH**

#### **Tilly Pape, Geschäftsführerin**

„Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit und empfehlen Sie gerne weiter.“

### **ÖKOBIT GmbH**

#### **Achim Notting, Geschäftsführer**

„Besonders beeindruckend war der sehr lockere Umgang mit den unterschiedlichsten Fragestellungen. Nochmals vielen Dank – bis zum nächsten Event.“

### **Schweizerische Bankiervereinigung**

#### **Lucas Metzger, Mitglied der Geschäftsleitung**

„Ihr Engagement hat uns sehr zugesagt, weshalb wir Sie gerne weiterempfehlen.“

**avio GmbH**

Palisadenstr. 40, 10243 Berlin, Tel. 030/65839100, mail@avio.de

Büro Freiburg: Engelbergerstr. 19, 79106 Freiburg, Tel. 0761/15078-0