**Программа семинара:**

# «Эффективная работа на выставке»

Дата проведения: **04 февраля 2020 г.**

Место проведения**: г. Киров, Динамовский проезд, 4, конференц-зал (2 этаж)**

Ведущий тренинга: **Виктория Шухат** – профессиональный бизнес-тренер,

г. Москва. Опыт работы – более 22 лет. Провела более 2800 тренингов по 68 различным темам в 72 городах России. Стажировки – Лондон, Нью-Йорк, Амстердам, Женева, Мадрид, Париж.

|  |  |
| --- | --- |
| **04 февраля 2020 год** | |
| 9:30 – 10:00 | Регистрация участников. Приветственный кофе-брейк |
| 10:00 – 10:15 | Выступление Марии Зеленцовой директора «Центра поддержки экспорта Кировской области»: о мерах поддержки экспортно-ориентированным предприятиям. |
| 10:15 – 10:45 | **Критерии выбора клиентом поставщика**   * На что обращают внимание посетители выставки * За что выбирают поставщика на современном рынке: * Использование конкурентных преимуществ в процессе презентации товара или услуги   **Практикум:** Конкурентные преимущества Вашей компании – как отличаться от всех на выставке |
| 10:45 – 11:15 | **Подготовка Компании к выставке**   * Общий План Действий * Работа с Информацией – кого, когда и как приглашать * Материалы для выставки – что, сколько и как готовить * Работа со Стрессом * Что еще надо не забыть? * Пять полезных привычек на выставке   **Практикум** |
| 11:15 – 11:45 | **Организация Стенда**   * Выбор места * Типы выставочных стендов * Критерии выбора застройщика выставочных стендов * Зонирование и дизайн стенда * Методы привлечения к стенду   **Практикум** |
| 11:45 – 12:15 | **Подготовка Стендиста к выставке**   * Чек-лист Стендиста * Основные ошибки при подготовке * Целеполагание Команды * Контакты на Выставке - чек-лист * Общение на Выставке * Критерии Выбора Стендиста * Персонал Стенда - что обязан знать и уметь стендист * Роли на Стенде – работа слаженной команды   **Практикум** |
| **12:15 – 13:00** | **Перерыв** |
| 13:00 – 13.30 | **Кто Он – Ваш Гость?**   * На что Клиент обращает внимание? * Чего нельзя делать по отношению к клиенту * Базовые Ценности Клиента * Главное Умение Стендиста по отношению к клиенту   **Практикум** |
| 13:30-14:00 | **Успешная презентация продукта**   * Эффективное привлечение внимания * Установление контакта с гостями, проходящими мимо Вашего стенда * Формирование позитивного впечатления * Подача ключевой мысли * Принципиальные моменты изложения   **Практикум** |
| 14:00 – 14:30 | **Дегустация на выставке**   * Пять ключевых правил дегустации * Расходы на дегустацию * Чек-лист дегустатора   **Практикум** |
| 14:30 – 15:00 | **Работа с контактами**   * Прощание – Контакт ПОЛУЧЕН * Прощание – Контакт НЕ ПОЛУЧЕН * Сбор Контактов * Обработка Контактов * Важные Вопросы про Контакты * Управление Контактами * Реакция на Контакт * Чек-лист Завершения Рабочего Дня   Практикум |
| 15:00 – 15:30 | **Анализ эффективности выставки**   * Отчет о проведении выставки * Что учитывать при анализе эффективности * Учет и Контроль * Методы расчета эффективности   Практикум |
| 15:30 – 16:00 | **Заключение**   * Подведение итогов тренинга |