**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
 |