



# Beurstraining

- bezoekers naar stand trekken
- gesprekken voeren
- do's and dont's
- follow up leads

*in 20 minuten.....*

Eelco Themans, ISA Training & Coaching

[WWW.WOTS.NL](http://WWW.WOTS.NL)



# Doelstellingen

Wat moet deze investering opleveren?

- Bezoekers
- Leads
- Afspraken
- Orders
- Imago
- ?

Wat wil je brengen?

Wat wil je halen?

# Stel vooraf aantal vragen aan jezelf

Hoe zorg je dat er relevante bezoekers naar je stand komen?

Wat is de reden voor relevante bezoekers om naar jullie te komen?

Wat wil je uit gesprekken halen met relevante bezoekers?

Hoe ga je om met minder relevante bezoekers?

Hoe wil je herinnerd worden door bezoekers?

Hoe zet je relevante bezoekers om naar leads?

Hoe ga je leads opvolgen na de beurs?

Hoe wil je als stand bemanning met elkaar omgaan?

# Standbemanning



# Gesprek met een bezoeker: CODA model

C Contact maken



O Onderzoeken

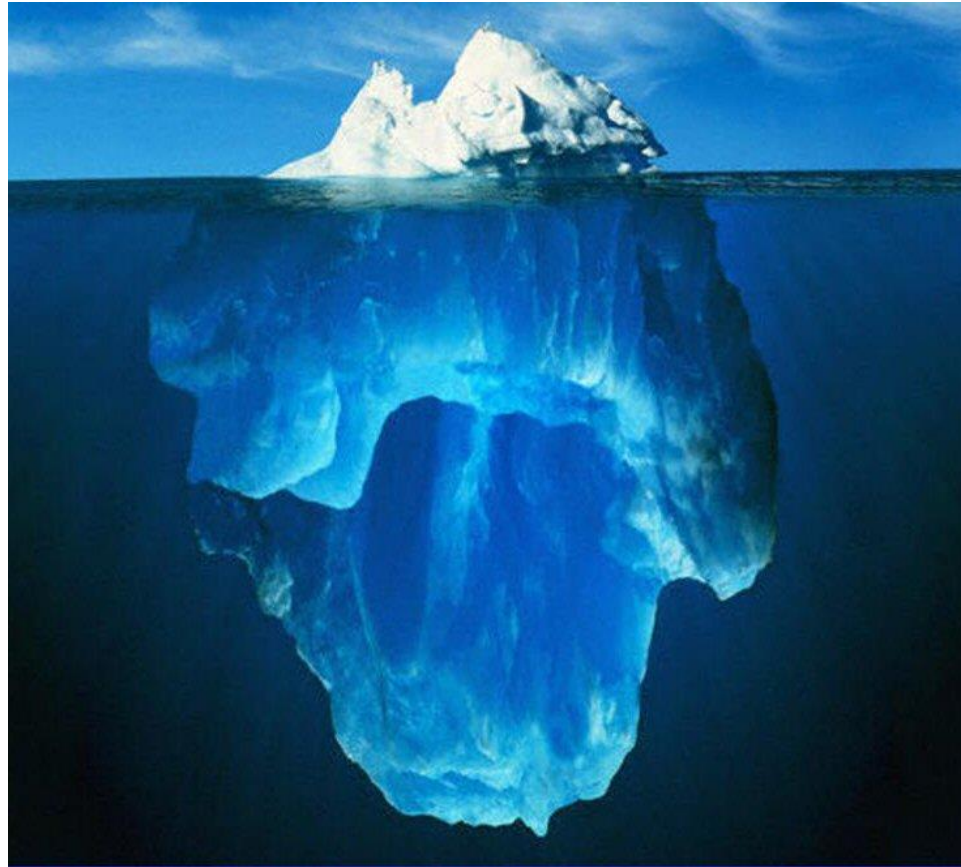


D Durven



A Afsluiten

Beïnvloeden



# Verbale & non-verbale communicatie

## Communicatie

- Bestaat voor hoeveel % uit woorden?
- Bestaat voor hoeveel % uit stem?
- Bestaat voor hoeveel % uit lichaamstaal?

# “Wat maakt jullie zo bijzonder?”

## GROS model

- Geloofwaardig (“show me”)
- Relevant (“what’s in it for me”)
- Onderscheidend (“what’s different”)
- Stimulerend (“tell me more”)





# Van USP naar UBR

Unique Selling Points duiden op de unieke en onderscheidende kenmerken van een dienst of product.

Gaat uit van de dienst / het product.

Unique Buying Reasons zijn de unieke redenen van de klant om over te gaan tot de aankoop van een dienst of product.

Gaat uit van de klant.

Klantvoordelen spreken meer aan dan productkenmerken:

**WHIDA**

# Succesvolle gesprekken voeren

1. Je bent oprecht nieuwsgierig in wat de ander beweegt.
2. Je stelt de juiste vragen op het juiste moment.
3. Je vertelt kort en krachtig en luistert vooral aandachtig.
4. Je bent je bewust van kracht van non-verbale communicatie.
5. Je benoemt klantvoordelen en geen productkenmerken.
6. Je gelooft 100% in je product, je organisatie en jezelf.
7. Je legt vast en volgt tijdig op.
8. Je blijft altijd jezelf.

# Voorwaarden voor succes

Vorbereiding is 90% van succes

Werk met concrete doelen

Zorg voor een standmanager

Maak afspraken over kleding, bereikbaarheid, feedback, etc.

Oefen met het team op je propositie

Oefen met het team op gesprekken (bijv. openingsvragen)

Zorg voor actieve leadopvolging

Heb leuke gesprekken!



WORLD OF  
TECHNOLOGY  
& SCIENCE

[WWW.WOTS.NL](http://WWW.WOTS.NL)



# Workshop beurstraining 2 juli 2018 bij FHI

- Werken vanuit heldere doelstellingen
- Sneller en persoonlijker in contact komen met bezoekers
- Bezoekers klantgericht informeren en kwalificeren
- Relevante bezoekers omzetten naar vervolgspraken
- Tonen van de gewenste uitstraling en het bijbehorende gedrag
- Samenwerking en feedback geven tijdens de beurs

<http://federatie.fhi.nl/agenda/beurstraining>