

Ausschreibung für den Veranstaltungskalender

Modul 1/4 – Bausteine des Erfolgs: Interessentengewinnung mit Schwerpunkt Promotion & Messestand – Dauer ca. 60 min – Online Seminar mit Diskussion

Dieses Schulungsmodul richtet sich an alle Fachberaterinnen und Fachberater, die ihre Kundengewinnung professionalisieren und vor allem im Bereich Promotion, Messestand und persönlicher Ansprache wirksam ausbauen möchten.

Zielsetzung des Moduls

Die Teilnehmenden erhalten einen klar strukturierten Überblick über alle relevanten Wege der Interessentengewinnung – mit Fokus auf praxisnahe Tools, sofort umsetzbare Strategien und typische Erfolgsfaktoren im Direktkontakt. Das Modul verdeutlicht die Vielfalt der Beratertätigkeit und zeigt, wie systematisches Arbeiten zu konstanten Neukontakten und nachhaltigen Kundenbindungen führt.

Inhalte des Moduls

1. Überblick: Alle Wege der Interessentengewinnung

- Promotionstände & Messestände
- Face-to-Face-Ansprache im Alltag
- Empfehlungsmarketing im bestehenden Kundenkreis
- Events, Infoabende & lokale Kooperationen
- Ernährungsvorträge

2. Schwerpunkt: Promotionstand & Messestand

A. Wie finde ich den richtigen Stand?

- Zielgruppenanalyse: Wo befinden sich die „richtigen“ Tierhalter?
- Auswahlkriterien: Besucherfrequenz, Regionalität
- Kosten-/Nutzen-Abwägung & Standplatzoptimierung

B. Worauf muss ich beim Stand achten?

- Klare, visuelle Kernbotschaften (Produktnutzen, Qualitätsmerkmale)
- Strukturierter Aufbau: Präsentationszone, Gesprächszone, Datenerfassungszone
- Interaktive Elemente: Produktproben, Beratungs-Quick-Checks, Gewinnspiele

C. Die perfekte Ansprache

- Gesprächseröffnung: Aufmerksamkeit gewinnen ohne Druck
- Nutzenorientierte Kurzvorstellung
- Leitfragen zur Bedarfsermittlung

D. Interessentensicherung

- Professionelle Datenerfassung (digital/analog)
- Call-to-Action vor Ort: Probefutter, Erstberatung, Terminvereinbarung
- Follow-up-Systematik für maximale Konvertierung

Nutzen für Teilnehmer

- Klarer Prozess zur erfolgreichen Promotion-Arbeit
- Sicherheit in der persönlichen Ansprache
- Sofort einsetzbare Leitfäden, Vorlagen und Checklisten
- Praxisbeispiele für optimierte Messestände
- Entscheidungsgrundlage für Standortwahl und Planung