

Das Magazin von **Eurowings**

WINGS

ITALIEN

Wie aus Pasta-Omas
YouTube-Stars werden
Italy's Pasta Grannies
taste YouTube fame

EUROPA

Die zehn gemütlichsten
Hotels für kalte Nächte
Europe's top 10 cosy
escapes for cold nights



**Lass dich
anstacheln:
Fünf Gründe
für einen
Trip nach
Lanzarote**

Island in the sun:
five reasons
Lanzarote is so
hot right now

DER MESSE-KNIGGE

Fünf Tipps für einen erfolgreichen Messeauftritt von Business-Knigge-Trainerin Susanne Beckmann

Ob Ihr Messeauftritt zum Erfolg wird, hängt nicht allein von Ihren Produkten oder Ihren Dienstleistungen ab, sondern in einem sehr hohen Maße vom Erscheinungsbild, vom Auftreten und von der Kommunikationsfähigkeit des Standteams. Wer in diesen Bereichen Defizite aufweist, ist bei Kunden schnell abgeschrieben – denn Sympathiefaktoren können innerhalb weniger Sekunden darüber entscheiden, ob ein Geschäft gelingt oder nicht.

1. IHRE KOMMUNIKATION

Neben der fachlichen Kompetenz sollten Sie gute kommunikative und soziale Fähigkeiten beherrschen und eine freundliche und sympathische Ausstrahlung haben, denn Sie müssen in der Lage sein, die Standbesucher anzusprechen und über einen kurzen Smalltalk zum Geschäftlichen kommen.

2. DIE KÖRPERSPRACHE

Eine offene und zugewandte Körperhaltung, ohne dass Sie Ihre Hände in den Hosentaschen vergraben, zeigt den Besuchern Interesse und dass sie willkommen sind. Verschränken Sie nicht Ihre Arme, denn damit vermitteln Sie einen gelangweilten Eindruck und verschrecken im schlimmsten Fall die Interessenten.

3. DIE KLEIDUNG

Die Kleidung sollte mit dem Messestand harmonisieren und die Corporate Identity des Unternehmens repräsentieren. Das klassische Business-Outfit ist für Herren ein gedeckter Anzug, ein Langarmhemd, eine Krawatte und ein auf die Lederschuhe farblich abgestimmter Gürtel. Für die Damen ein knielanges Kleid, ein Rock oder Hosenanzug und dazu passende Lederschuhe. Allerdings sehen es viele Unternehmen heute mit der Kleidung nicht mehr so streng. Dennoch sollte sie korrekt sein, das heißt ein Hemd oder zumindest ein Shirt mit Kragen, eine lange gepflegte Hose und geschlossene Schuhe sind die Mindestanforderungen.

4. IHRE POSITION

Stehen Sie nicht als Bewacher am Rand des Messestands, denn so versperren Sie den offenen Zugang für die Interessenten. Optimal sind Sie in der Mitte des Standes platziert und können den Kunden zwei



Schritte zur Begrüßung entgegen gehen. Falls Sie sitzen sollten, stehen Sie in jedem Fall auf, sobald sich ein Gast auf den Stand zubewegt.

5. DIE AUSSENWIRKUNG

Es versteht sich von selbst, dass das Team auf dem Messestand nicht isst, mit dem Handy hantiert oder telefoniert. Gehen Sie dazu bitte an eine nicht offensichtlich einsehbare Stelle. Achten Sie auch darauf, dass Sie nicht mit Ihren Kollegen in Grüppchen plaudernd auf dem Stand stehen. Das signalisiert Desinteresse bei den Besuchern.



Susanne Beckmann, Autorin und Trainerin für moderne Umgangsformen, unterstützt Auszubildende, Mitarbeiter und Führungskräfte, mehr Charisma zu entwickeln, kompetent aufzutreten und professionell zu kommunizieren.
susanne-beckmann.com