

- **Ich setze mir Ziele!** und frage mich: Was genau möchte ich auf der Messe erreichen? An jedem einzelnen Messetag! Wie viele qualifizierte Kontakte werde ich pro Tag mindestens machen?
- Messebesucher zu „**mustern**“ und zu „**beurteilen**“ **ist verboten!** Ich bin offen für jeden Messebesucher. Jeder Besucher hat ein Recht darauf, dass ich aufmerksam bin und verkaufen möchte.
- **Ich nehme Blickkontakt auf** und **zeige ein freundliches Gesicht.**
- Rollentausch: Ich bin Gastgeber – **der mögliche Kunde kommt zu uns.** Heute bin ich „ausgestellt“ also empfangen ich Besucher mit offenen Händen und spreche diese geschickt an.
- **Ich strahle Sicherheit und Lebensfreude aus.** Ich spreche mit meiner aufrechten Körperhaltung und meinen Gesten eine Einladung sowie Vertrauen aus.
- **Ich gehe seitlich auf einen Messebesucher zu,** so dass immer genügend Raum bleibt. Er muss die Möglichkeit und das Gefühl haben, dass er ein Gespräch mit mir jederzeit ablehnen kann.
- Falls es sich anbietet oder vom Messebesucher gewünscht ist, gebe ich ihm einen - an ihn angepassten - **Händedruck mit Blickkontakt.**
- Ich denke „**Ich freue mich auf unsere Begegnung**“ und komme sofort zum Thema. Ich prüfe ob mein Gesprächspartner tatsächlich Bedarf hat und unter welchen Umständen er kaufen würde.
- **Ich konzentriere mich auf mein derzeitiges Gespräch!** Nach anderen Messebesuchern Ausschau zu halten erweckt zu Recht den Eindruck, dass ich nicht interessiert bin.
- Jedes Gespräch hat ein **klares Ergebnis und eine Vereinbarung** zur Folge. Ich frage mich: Wo stehe ich? Kann ich dort verkaufen? Was sind die nächsten Schritte? Wie erfolgt der nächste Kontakt?
- Falls ich ein **Verkaufsgespräch unter- oder abbreche,** mache ich das höflich und mit Anstand.



### Verhaltens-Codex:

Ich verhalte mich am Abend vor einem Messetag so, dass ich am nächsten Morgen topfit bin. Ich bin spätestens 30 Minuten vor Messebeginn an meinem Stand und stelle mich auf einen erfolgreichen Messetag ein. Ich ernähre mich richtig und achte auf guten Atem. Nach jedem Messebesucher räume ich auf und mache vollständige Notizen. Ich konzentriere mich auf das nächste Gespräch und bin offen. Wir sind ein Team und motivieren uns gegenseitig!