

[PDF] Der Messe-Wahnsinn: Planloser Aktionismus oder erfolgreicher Auftritt?

## Der Messe-Wahnsinn: Planloser Aktionismus oder erfolgreicher Auftritt?

Von Michael Kimmelmann

\*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #559068 in BcherVerffentlicht am: 2014-11-27Abmessungen: 7.99 x .27b x 5.00l, .29 Pfund Einband: Taschenbuch124 Seiten | File size: 67.Mb

**Von Michael Kimmelmann : Der Messe-Wahnsinn: Planloser Aktionismus oder erfolgreicher Auftritt?** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Der Messe-Wahnsinn: Planloser Aktionismus oder erfolgreicher Auftritt?:

Kundenrezensionen  
Hilfreichste Kundenrezensionen  
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.  
Praktisch Kompakt Aufschlussreich  
Von Krissy  
Ich war zunächst skeptisch, ob das Buch tatsächlich sinnvolle Informationen bereit hlt. Habe meine Meinung aber nach den ca. 50 Minuten lesen revidiert. Es zeigt einfache Kleinigkeiten auf, die bei stndiger Messeplanung oft bergangen oder schlecht geplant werden. Am interessantesten fand ich die Formel, die berechnet wie Teuer der Messeauftritt pro Mitarbeiter und pro Minute ist. Das hat mich sehr zum nachdenken animiert, denn wenn man die Zahl z.B. 114/Minute und /Mitarbeiter liest, fallen die kleinen kollegialen Diskussionen auf Messen schon sehr ins Budget. Ich finde, hier knnen auch Personen mit Messeerfahrung noch einiges vor Augen gefhrt bekommen, was im Lauf der Zeit nicht mehr so beachtet wurde.  
4 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein sehr guter und bersichtlicher Helfer fr die Messeplanung  
Von Branimir Vinski  
Durch langjhrige Erfahrung auf unzhligen Messen wei ich wie viele Fehler gemacht werden. Dieses Buch ist sehr bersichtlich und verstndlich, sodass man in krzester Zeit und ohne groartiges Studieren eine erfolgreiche Messe auf die Beine stellen kann. Schn zu sehen ist, dass nicht nur die Planung sondern auch die Nacharbeit bercksichtigt wurde. Die wird hufig vergessen und unterschzt. Die vielen Praxisbeispiele zur richtigen Fragestellung, um zu einem erfolgreichen Abschlussgesprch zu kommen, erleichtern auf der Messe den Umgang mit dem Besucher. Einige dieser Beispiele habe ich selbst mit groem Erfolg angewandt. Besonders gut gefllt mir der Verweis das Messegeschehen aus Sicht des Besuchers zu betrachten und auf seine Bedrfnisse einzugehen. Denn meistens haben die Aussteller nur ihren Tunnelblick und erkennen nicht das groe Ganze. Wenn man die Tipps in dem Buch befolgt und seine Messeplanung und -organisation danach richtet, kann man sehr viele Fehler vermeiden und sich viel Zeit, Nerven und Geld zu sparen. Ein sehr guter Begleiter auf jeder Messe.  
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Kurz und knapp - perfekt!  
Von Sebastian Kamps  
Kurz und knapp alles Wichtige erklrt! So mag ich das - das Buch passt. Mehr gilt es bei einer Messe nicht zu beachten, es sei denn man macht eine Wissenschaft daraus.

Kurzbeschreibung  
Auf einer Messe knnen Sie wahnsinnig viel Geld verbrennen, aber auch wahnsinnig viel Geld verdienen. Denn nach wie vor sind Messen und Ausstellungen eine hervorragende Mglichkeit, um neue Kunden zu gewinnen und mit Bestandskunden in Kontakt zu bleiben. Doch nur wer seinen Messeauftritt richtig plant und umsetzt, holt dabei das Beste fr sich heraus. Wie das funktioniert? Entdecken Sie anhand von 33 praxisnahen Tipps, wie Sie Ihren Auftritt optimieren und zu einem Wahnsinns-Erfolg machen.  
ber den Autor und weitere Mitwirkende  
Michael Kimmelman: Michael Kimmelman ist geprfter Vertriebstrainer mit Spezialisierung auf Messen und Marketing. Bei Trainings fr zahlreiche Marktfhrer vermittelt er handfestes Wissen zu Akquise, Verkauf und kundenorientierter Kommunikation. Darber hinaus ist Michael Kimmelman als freier Dozent am IHK Bildungswerk Karlsruhe, an der Hochschule Karlsruhe und an der Dualen Hochschule Baden-Wrttemberg ttig. Grundlage fr dieses Buch ist darber hinaus seine langjhrige Erfahrung im Bereich Vertrieb, Messen und Marketing: Als Vertriebsleiter in einem Feinkost-Grohandel und als Leiter einer Handelsagentur konnte er durch Kundenkontakt und auf Messen wertvolles Know-how sammeln. Den wissenschaftlichen Hintergrund dazu lieferte sein berufsbegleitendes Studium an der Wrttembergischen Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie (VWA) in Stuttgart mit dem Abschluss Geprfter Fachkaufmann fr Marketing (IHK). 2009 lie er sich nach erfolgreicher Trainerausbildung an der Businessakademie Profileon vom Berufsverband fr Berater, Trainer und Coaches e.V. zum geprften Trainer und Berater zertifizieren.