



→ Österreich → Deutschland → Schweiz → Pet-Business International → PETCOM

Themen Österreich

- **Aktuelles**
News aus der Pet-Branche

- **Termine**
Ausstellungen und Messen

- **Neue Produkte**
Was ist neu am Markt?

- **Unternehmen**
Neues aus den Firmen

- **Jobs und Karriere**
Jobs und Karriere in der Pet-Branche

- **Fachinformation**
Artenschutz, Tierhaltung

- **Marketing**
Tipps für die Pet-Branche

- **Marktdaten Österreich**
Marktzahlen, Trends, Beurteilungen

- **Werbung**
Kampagnen und Werbeansätze

- **Medien für Tierfreunde**
Fach- und Publikumsmedien in Österreich

- **Buch-Tipps**
Fachinformationen für den Zoofachhandel

- **Marketing-Wirtschaftsbuch**
Werbung, Marketing, Verkauf und Medien

- **Terraristik-Buch**
Fachbücher für die Terraristik-Experten



Sie sind hier: « Österreich » Marketing-Wirtschaftsbuch « Verkauf » Messen « » Seite weiterleiten

Der Messetrainer. In fünf Schritten zu neuen Messekunden

Dirk Kreuter

Broschiert: 140 Seiten
Verlag: Gabler Verlag; Auflage: 1. Aufl. (30. August 2002)
Sprache: Deutsch
ISBN: 340911999X

[Hier bei Amazon bestellen!](#)

Wie Sie Messen wirklich nutzen

"Der Messetrainer" zeigt, wie Sie realistische Messeziele festlegen, die Messe organisieren und planen, dort professionell mit potenziellen Kunden kommunizieren, auch kritische Situationen auf dem Messestand gekonnt bewältigen und mit der Nacharbeit für nachhaltige Resultate sorgen.

Ein echter Praxisratgeber mit nützlichen Checklisten! Messen werden nach wie vor zu wenig dafür genutzt, wofür sie eigentlich existieren: um neue Kunden und Aufträge zu gewinnen. Ursachen hierfür sind häufig ungenügende Vorbereitung und zu wenig geschultes Personal.

Dirk Kreuter, Trainer mit den Schwerpunkten Neukundengewinnung und Messetraining, macht in seinem Buch klar: Nur eine gut und zielgerichtet vorbereitete Messe mit einer konkreten Strategie bietet Aussicht auf Erfolg und damit auf Return on Investment.

Er zeigt, wie Sie realistische Messeziele festlegen, die Messe organisieren und planen, dort professionell mit potenziellen Kunden kommunizieren, auch kritische Situationen auf dem Messestand gekonnt bewältigen und mit der Nacharbeit für nachhaltige Resultate sorgen.

Ein echter Praxisratgeber mit nützlichen Checklisten!

Dirk Kreuter, Groß- und Außenhandelskaufmann, verfügt über langjährige Verkaufs- und Vertriebs Erfahrungen in Handel und Industrie im Sportartikel- und Zweiradbereich. Heute trainiert und berät er Unternehmen branchenübergreifend in allen Verkaufsthemen. Darüber hinaus ist er Dozent für Messekommunikation und Verkauf an der Technischen Akademie Wuppertal und verschiedenen Industrie- und Handelskammern.



Service

→ **Suchen**
Sie suchen etwas Spezielles?
Einfach Suchbegriff ins Feld eingeben und los:

[Seite drucken](#)

→ **Hundewelt.at**

→ **Katze & Du**

→ **Roody**

→ **TierZeit**

→ **VET-MAGAZIN.com**

→ [Join us on LinkedIn](#)

