

## Bauma 2019 Messe Guide

- Auftritt (Fotoprotokoll Seite 6)
  - Freundlich, offen, kundenorientiert
    - Sie/Du
    - Mit Namen ansprechen (Frau/Herr XYZ)
  
- Kleidung (Fotoprotokoll Seite 6)
  - Gedeckter Anzug
  - Weißes Hemd
  - Anzugschuhe
  - NOE Krawatte
  - Namensschild
  
- Verhalten (Fotoprotokoll Seiten 6 & 8)
  - Keine Handys auf dem Stand
  - Offene Körperhaltung
  - Keine „Grüppchen“ bilden
  - Kein übermäßiger Alkoholkonsum
  - Nicht verstecken
  
- Gesprächsführung (Fotoprotokoll Seiten 7 – 12)
  - Phasen eines Kundengesprächs beachten
  - Gezielte Fragetechnik anwenden
  - Authentisch bleiben
  - Interesse zeigen
  - Nutzen der Produkte für den Kunden in den Vordergrund stellen
  - Größtmögliche Verbindlichkeit herstellen
  
- Digitaler Messebericht (Fotoprotokoll Seite 13)
  - Siehe Do's & Don'ts