

## **1. Die Messe-Vorbereitung**

- 1.1 Messe-Arten und Ziele**
- 1.2 Messe-Aussagen**
- 1.3 Messe-Aktionen**
- 1.4 Messe-Organisation**

## **2. Die Messe-Durchführung**

- 2.1 Der organisierte Tagesablauf**
- 2.2 Auftreten und Wirkung**
- 2.3 Die aktive Kundenansprache**
- 2.4 Das zielorientierte Messegespräch**
- 2.5 Produktpräsentation und Showtime**
- 2.6 Motivation und Erfolgskontrolle**

## **3. Das Messe-Lead**

- 3.1 Die Lead-Gestaltung**
- 3.2 ILQ - Immediate Lead Qualification**
- 3.3 Was Visitenkarten alles aussagen**
- 3.4 Methoden zur Lead-Generierung**

## **4. Das After-Fair-Processing**

- 4.1 Erfolgskontrolle**
- 4.2 Lead-Nachbearbeitung**
- 4.3 Datenbank-Pflege**
- 4.4 Mailings**