

IFES Masterclass – Stop Talking, Start Doing, 10. – 12. Dezember 2018 in Amsterdam



IFES MASTERCLASS 2018
Stop Talking and Start Doing
6 New and Exciting Approaches
to winning that contract!

10 – 12 December 2018
Westergasfabriek, Amsterdam

In einer Zeit, in der Kunden und Budgetverantwortliche zunehmend unter Druck geraten, ihre Ziele zu erreichen, wird die Bedeutung guter Vertriebsmitarbeiter immer größer. Zu sagen, was getan werden soll, ist nicht der Weisheit letzter Schluß. Fertigkeiten wie Authentizität müssen Teil der Verkaufsstrategie werden.

Vor fünf Jahren startete Karla Jügel (Messe Marketing, München und IFES Mitglied) die IFES Masterclass zu einem relevanten Ausbildungsprogramm mit großer Wirkung für den Menschen unserer Branche. Nach fünf Jahren mit Schwerpunkt Marketing gehen wir nun unter der Führung von Jean-Pierre Brouwers (JMT) und Han Leenhouts (Sales&Pepper) in Richtung „Vertrieb“.

Obwohl die New York Times und viele andere Zeitungen und Zeitschriften Rotterdam an die Spitze der Liste der niederländischen Standorte setzen, wählten wir Amsterdam als Veranstaltungsort für unsere Masterclass. Amsterdam war im Goldenen Zeitalter das Handelszentrum der Welt. Passend in jeder Form ist hier der Slogan des IFES „Sharing Knowledge“, sowohl in Bezug auf den Grundgedanken beim Verkauf als auch um Unternehmensziele zu erreichen.

Wichtige Inhalte der nächsten Masterclass sind eine Verkaufsstrategie nach neuesten Gesichtspunkten, und eine bewusste und kreative Präsentationsfähigkeit unter Berücksichtigung der Markttrends zu entwickeln. Alle Lektionen sind

so angelegt, dass sie direkt am nächsten Tag anwendbar sind. Alle Sitzungen sind sehr interaktiv und beinhalten weniger als 40% Vortragszeit.

Eines der Highlights der Veranstaltung ist der Vortrag von Fares Boustani. „Was können uns Raubvögel über unsere kommerzielle Präsenz sagen...“ Ein Vortrag, den man nicht verpassen sollte, weil er in dieser Art noch nicht da war – mit echten Vögeln!

Die Masterclass 2018 findet vom 10. – 12. Dezember in Amsterdam statt. Nähere Informationen dazu finden Sie auf unserer Webseite oder kontaktieren direkt Dany Kupczik unter dany@ifesnet.org.

*Weitere Informationen und Beiträge finden Sie
in unserem Web-Portal unter:
www.werkstoffzeitschrift.de*

Beim Messebau zunächst prüfen



Wer mit seiner Firma auf einer Messe ausstellt braucht einen Messestand, soviel steht fest.

Ob das Messestand Design die Besucher anspricht und damit die Besucherfrequenz am Messestand erhöht, ist nicht von vornherein sicher. Der Vergleich von Angeboten ist also zu empfehlen. Wichtig ist es darauf zu achten, dass bei einem Marketinginstrument wie dem Messestand, neben den Kosten auch die Leistung eine wichtige Rolle spielt.

Dein-Messestand bietet Ausstellerfirmen einen kostenlosen Messeservice. Wer bei Dein-Messestand ein Angebot anfordert, erhält aus einem Netzwerk von mehr als 150 unabhängigen Messebauunternehmen bis zu 3 individuelle Messebau Angebote mit Visualisierung und Kalkulation. Das spart Zeit und bringt den optimalen Leistungsvergleich.

www.dein-messestand.com

(Bildquelle: Dein Service GmbH)