

# Вебинар Николая Карасева

## «Как получать от выставок больше» [видео]

Предлагаем вашему вниманию [видеозапись](https://youtu.be/Ls3Z7HKz3wM) <https://youtu.be/Ls3Z7HKz3wM> практического вебинара для экспонентов «Как получать от выставок больше? Семь главных ошибок, которые совершают участники выставок, и как от них избавиться». Ведущий **Николай Карасев**, директор [АВК «ЭкспоЭффект»](#)

### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ ВЕБИНАРА

Предвыставочный период: как создать фундамент успеха на выставке

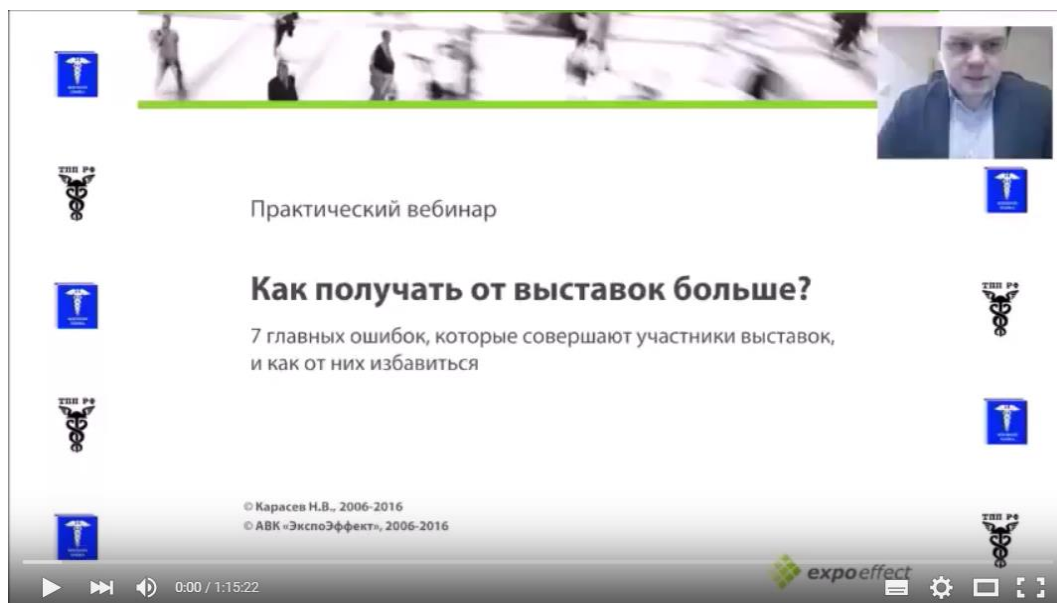
- Постановка задач участия
- Предвыставочная рекламная кампания
- Отбор и подготовка персонала
- Дизайн и оформление стенда

Выставочный период: на что следует обратить особое внимание на выставке

- Представление товаров или услуг на стенде
- Работа с посетителями

Поствыставочный период: что нужно сделать после выставки

- Обработка контактов
- Оценка эффективности



Агентство выставочного консалтинга  
«ЭкспоЭффект»

Практические семинары, вебинары  
и тренинги для участников выставок

Телефон: + 7 (495) 741-15-17  
E-mail: [info@expoeffect.ru](mailto:info@expoeffect.ru)  
[www.expoeffect.ru](http://www.expoeffect.ru)

[linkedin.com/in/expoeffect](https://linkedin.com/in/expoeffect)  
[facebook.com/nikolai.karasev.expoeffect.ru](https://facebook.com/nikolai.karasev.expoeffect.ru)  
[facebook.com/expoeffect](https://facebook.com/expoeffect)  
[vk.com/expoeffect](https://vk.com/expoeffect)



## Готовитесь к выставке? Позаботьтесь о самом главном! Ключ к успеху в руках вашего персонала!

АВК «ЭкспоЭффект» представляет тренинг **«Эффективная работа на выставке. Как посетителей превращать в клиентов»**.

- Никакой теории и «воды» – только практика.
- Простой язык изложения. Наглядные примеры.
- Интерактивный формат работы. Высокая динамика.

Тренинг позволит вам систематизировать и дополнить выставочный опыт, «взглянуть на себя со стороны» и избавиться от распространенных ошибок и стереотипов, понять, что, а главное КАК нужно делать, чтобы добиваться на выставках максимальных результатов.

### Главные аргументы в пользу тренинга

- Участники прошлых тренингов подтверждают, что рекомендованные техники реально работают, количество контактов с целевыми посетителями на выставке повышается в 2-3 раза (см. «Что говорят о тренинге»).
- Компании, заказавшие тренинг, рекомендуют его другим.
- Постоянные клиенты проводят тренинг на регулярной основе в течение двух и более лет.

### Гарантия качества



Ведет тренинг автор практического пособия «Как получать от выставок максимальную выгоду», генеральный директор агентства выставочного консалтинга «ЭкспоЭффект» **Николай Карасев**.

Многолетний опыт работы в выставочной индустрии, профессиональное педагогическое образование и ораторское мастерство ведущего гарантируют высочайшее качество тренинга.

В период с 2006 года Николай Карасев успешно провел более 400 практических занятий для участников выставок.

За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь по телефону **+7 (495) 741-15-17** или по электронной почте [info@expoeffect.ru](mailto:info@expoeffect.ru)

# Программа тренинга

## I. ИНФОРМАЦИОННАЯ ЧАСТЬ



### **Специфика работы на выставке**

- Что должны знать и уметь сотрудники компании, для эффективной работы на выставке
- Внешний вид и правила поведения персонала
- Что не следует делать на стенде

### **Методы работы с посетителями**

- Алгоритм контакта с посетителем выставки. Этапы и задачи
- Как установить контакт с посетителем: «реактивная» и «проактивная» модели
- Как идентифицировать посетителя
- Как расположить посетителя на стенде
- Как выяснить потребности посетителя
- Представление продукта. Как разговаривать с посетителями на «языке выгоды»
- Работа с вопросами и возражениями
- Как оказать позитивное влияние на посетителя
- Регистрация посетителей стенда. Как фиксировать выставочные контакты
- Что делать, когда посетителей мало и когда их много
- Как работать с несколькими посетителями одновременно
- Как ограничить общение с нецелевыми посетителями
- Как правильно завершить разговор с посетителем

### **Практические советы по работе на выставке**

- Как организовать режим работы на стенде
- Как поддерживать работоспособность в течение дня
- Как использовать время работы выставки на 100%

## Поствыставочный период

- Что необходимо сделать после выставки
- Как обрабатывать выставочные контакты

## II. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Отработка алгоритма контакта с посетителем выставки в формате ролевой модели «стендист-посетитель».



## Кто уже заказал тренинг

ПАО «СИБУР Холдинг», John Deere, ОАО «МОСГАЗ», АО «Росжелдорпроект», ОАО «Татнефть», ОАО «МОСЭЛЕКТРО», ООО «Руукки Рус», ГК «РУСАГРО», Группа Магнезит, ЗАО «Стальинвест», «ЧЕТРА-Промышленные машины», ООО «ШТИЛЛ Форклифттрак», ООО «Феникс Контакт РУС», ООО «РИТТАЛ», ЗАО «Предприятие Остек», ООО «Совтест АТЕ», ООО «ЛионТех», ООО «Торговый Дом Северо-Западный», FRONT Engineering, ООО «Тева», ОАО «Мобильные ГТЭС», ООО «Вебер Комахникс», ГК «ФИНВАЛ», ООО «Прамет», Компания «ХАЛТЕК», Компания «Остров», Группа компаний «Вартон», Компания «Ферон», Favourite International Lighting Co., ГК «РОССТАЙЛ», Компания «Семь Огней», Clarus, LOFT IT, ООО «Джермэн Сид Альянс Русс», BewiTech, ООО «Мясоперерабатывающий завод РЕМИТ», ОАО «Великолукский мясокомбинат», ООО «Штокмайер Руссланд», Фабрика «Уфамебель», МДМ-Комплект - мебельная фурнитура, Фабрика нетканых материалов «Весь Мир», Фабрика «Виа Феррата», ООО «РОДЕ И ШВАРЦ РУС», ГК «ОМЕГА», NEO CTR Co., Ltd., Группа компаний «АгроЦентр», Компания «Хогарт», ООО «Артизан-Проект», ООО «Краспан», ООО «Фахманн рус», ГК «МИР ПОТОЛКОВ», ООО «Метизный двор – М», ПСК «Софос», ЗАО «Проконсим», ООО «ТД «УКАЗ», ЗАО «Конар», ООО «Сентравис Сейлс Рус», ООО «Компания АБН», НПК «Аквилон», ЗАО «Даниес», ООО «ФизЛабПрибор», МПА медицинские партнеры, ООО «ЦентрТехФорм», ООО «Торговый дом «Элирон», ОАО «ПО Элтехника», ООО «Политекс», ГК «Прибор-системы», ГК «Транзистор», ОАО «Радиозавод», ЗАО «Ретемп», ООО «Контраст Групп», EASTEX GROUP, ГК «Терморос», ГК «ЦИКЛОН», ООО «Вентар», Компания «ПроФинжиниринг», ЗАО «Ролт Инжиниринг», ООО «Премиум Инжиниринг», ГК «Пауэр Инжиниринг», ЗАО «НЕОЛАНТ», ТД «ТИНКО», ESCORT GROUP, Nano Professional, «ЛакоДом», ROOFSYSTEMS, ООО ТПГ «Гласс Декор», BewiTech, KORF, Торговый Дом «Биопром-Центр», ЗАО «Дарсил», ЗАО «Агрофирма «Оптина», Тёпло-Огарёвский мясокомбинат / ООО «Тулский Пионер», ОАО «НЭФИС-БИОПРОДУКТ», Michel Kataná, ООО «Ремек», ГК «Ламира», Издательство «Мозаика-Синтез» и др.

За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь по телефону  
**+7 (495) 741-15-17** или по электронной почте [info@expoeffect.ru](mailto:info@expoeffect.ru)

## Что говорят о тренинге



*«Увидев реальные результаты после первого тренинга, вот уже второй год подряд накануне выставки Interlight Moscow мы приглашаем Николая Карасева провести тренинг «Эффективная работа на выставке. Как посетителей превращать в клиентов» для менеджеров подразделений VARTON и Gauss. Стоит отметить высокий профессиональный уровень и качество предоставляемого материала и работы тренера. Благодаря полученным знаниям и навыкам, количество деловых контактов на нашем стенде на выставке постоянно растет, в 2015 году их было больше 1000!».*

Елизавета Игнатова,  
Менеджер отдела рекламы и PR  
Группа компаний «Вартон».

*«Информация и рекомендации Николая Карасева, полученные на тренинге, позволили заметно повысить результаты участия в выставках. Количество контактов с целевыми посетителями на нашем стенде увеличилось примерно в два раза. Раньше их было около 300-350, теперь 600 и более».*

Данила Комаров  
Начальник отдела маркетинга  
ООО «Совтест АТЕ», г. Курск.

*«На выставке «Энергетика» в Самаре сотрудники «Феникс Контакт РУС» в 2015 году установили в три раза больше контактов, чем в 2014. Стоит отметить, что благодаря рекомендациям и тренингу Николая Карасева мы смогли повысить не только количество, но и качество контактов с посетителями».*

Семенова Е.В.,  
Генеральный директор  
ООО «Феникс Контакт РУС».

*«Большое спасибо за тренинг, проведенный для нашей компании в преддверии выставки СТТ'2015. Понравилось и содержание, и способ подачи материала, и особенно то, что были учтены все наши пожелания и особенности нашего бизнеса. Это консолидированное мнение всех участников. Грамотный, тонкий и индивидуальный подход. Отличная, на наш взгляд, подача информации. Хорошая живая отработка материала в парах. Продавцы, которые на тренинге выступали в роли стендистов, по-настоящему блистали на выставке! Некоторые коллеги впервые применили техники, о которых шла речь на тренинге, и убедились, что они работают. Очень полезный тренинг. Еще раз спасибо!»*

Мария Мазия,  
Менеджер по маркетинговым коммуникациям  
John Deere C&F Russia/CIS.

*«Очень полезный тренинг, который помог нашей команде улучшить результат работы на выставке CeMAT Russia 2015. Хотелось бы отметить высокий профессионализм Николая Карасева, интересную подачу материала, много ценных практических советов, которые мы успешно применили на выставке, результат – активная работа персонала с посетителями, увеличение количества заполненных анкет на 20%, также заметно улучшился качественный состав посетителей стенда. От всех участников команды STILL выражаем благодарность и надеемся на дальнейшее сотрудничество!»*

Ирина Кулешова,  
Менеджер по маркетингу и PR  
ООО «ШТИЛЛ Форклифттракс».

*«Коллектив компании «ХАЛТЕК» выражает благодарность генеральному директору АВК «ЭкспоЭффект» Николаю Карасеву за проведенный тренинг «Эффективная работа на выставке. Как посетителей превращать в клиентов», который состоялся в Ульяновске 16 мая 2015 года. Благодаря полученным знаниям и навыкам мы смогли значительно повысить результаты участия в выставке «Металлообработка-2015» и установить более 300 деловых контактов с целевыми посетителями.»*

Куприянов А.Г.,  
Директор  
ООО «ХАЛТЕК-ДоАЛЛ».

*«Очень признателен за проведённый для нас индивидуальный тренинг «Эффективная работа на выставке». В результате наши менеджеры научились правильно общаться с потенциальными клиентами. Статистика говорит лучше всяких слов – за 4 дня на Interlight Moscow 2015 нам удалось установить более 500 контактов с целевыми посетителями. Ваш тренинг придал уверенности и расставил приоритеты для наших менеджеров, огромное спасибо за проведённую работу!»*

Евгений Ситников,  
Директор  
LOFT IT.

*«Руководство компании ООО ПСК «СОФОС» выражает искреннюю признательность и благодарность АВК «ЭкспоЭффект» и лично Генеральному директору Карасеву Н.В. за отлично подготовленный и успешно проведенный тренинг «Эффективная работа на выставке». В ходе тренинга были получены новые, а также систематизированы имеющиеся знания, касающиеся участия в выставочных мероприятиях в целом. Наши сотрудники были вовлечены в процесс активного обсуждения и закрепления практических навыков, необходимых для работы на*

*выставочном стенде. Мы удовлетворены работой наших стендистов на выставке MosBuild, и, оценивая их деятельность достаточно высоко, еще раз благодарим Николая Карасева за его профессиональные знания и труд, которыми он щедро поделился с нами и которые явились основой нашего успеха».*

Сорокин С.В.,  
Генеральный директор  
ООО ПСК «СОФОС».

*«В рамках подготовки к выставке «Агропродмаш» команда стендистов компании «Остров» приняла участие в тренинге «Эффективная работа на выставке». Благодарим вас за проведенное обучение, все сотрудники максимально оценили пользу от полученных знаний и успешно применили их на практике. Наш стенд всегда был полон посетителей, окруженных вниманием менеджеров, благодаря чему мы надеемся на заключение множества выгодных контрактов».*

Ольга Крылова,  
Ведущий менеджер отдела рекламы  
ЗАО «Остров».

*«За великолепно проведенный тренинг «Эффективная работа на выставке» руководство и ведущие специалисты компании ООО «ПрофИнжиниринг» выражают благодарность агентству «ЭкспоЭффект» и лично Генеральному директору Карасеву Н.В. В результате тренинга специалисты компании «ПрофИнжиниринг» получили не только знания и руководство к действию для успешного участия в выставочном проекте «Связь-Экспокомм», но и освоили новые методики эффективных продаж и навыки делового этикета. Руководство компании довольно результатами состоявшейся выставки «Связь-Экспокомм», по итогам которой мы приобрели новых клиентов и поставщиков, а также неоценимый опыт работы на выставке. Мы надеемся, что следующие выставки будут для нас ещё более успешными благодаря агентству «ЭкспоЭффект» и профессиональной работе Николая Карасева!»*

Елагин А.Б.,  
Генеральный директор  
ООО «ПрофИнжиниринг».

*«Выражаем искреннюю благодарность АВК «ЭкспоЭффект» и лично Николаю Карасеву за проведение тренинга «Эффективная работа на выставке». Разнообразный и четко структурированный материал, подготовленный на основе богатейшего опыта и примеров из практики российских компаний, оказался полезен как высшим руководителям предприятия, так и управленцам среднего звена. Тренинг позволил по-новому взглянуть на известные правила, проанализировать ошибки, допускаемые при участии в выставках. Нет сомнения, что знания, полученные в ходе обучения, будут эффективно использованы нашей компанией в ходе подготовки и участия в последующих выставках».*

Шепелев М.В.,  
Заместитель генерального директора  
ОАО «Радиозавод», г. Пенза.

*«Николай, от всего коллектива хотим сказать Вам огромное спасибо за обучение работе на выставке! На «Продэкспо 2016» мы отработали единой командой! Схема общения с клиентом, которую мы отработывали тренинге, работает 100%! Подтверждаем! Установили более 300 деловых контактов, сейчас полным ходом идет их обработка, уже на стадии подписания 2 договора. Генеральный директор очень доволен, и сам лично говорит Вам "Спасибо"!».*

Елена Каширина,  
менеджер по маркетингу  
ООО «Тульский Пионер».

*«Выражаем благодарность Генеральному директору АВК «ЭкспоЭффект» Николаю Карасеву за тренинг, посвященный подготовке выставочного персонала. Выражаем слова признательности за практические знания и наработанный опыт, которым поделился Николай, за умение создать позитивный настрой и мотивацию у персонала для активного участия в выставке PCVEXPO. Благодаря рекомендациям Николая персонал работал на выставке высоком уровне и были достигнуты желаемые результаты».*

Мариничева Ю.Ю.,  
Руководитель отдела персонала  
ЗАО «ПРОКОНСИМ».

*«Уважаемый Николай! Департамент персонала выражает благодарность и признательность за плодотворное сотрудничество по подготовке менеджеров коммерческого центра нашей компании к участию в выставке «Металлообработка-2015». Мы оценили Ваш выставочный и тренерский опыт, отношение и оперативность решения поставленных задач, а также профессионализм, с которым Вы подошли к работе, сотрудничая с нами. По итогам полугодия мы можем констатировать факт качественной работы всех участников тренинга, и что более ценно, молодых специалистов по формированию клиентской базы с выставки и налаживанию контактов с новыми клиентами. Мы надеемся на сохранение дружеских партнерских отношений с Вами и дальнейшее сотрудничество».*

Прокопенко Б.О.,  
Директор по персоналу  
АО «ФИНВАЛ-Индастри».

## Дополнительные материалы

Участникам тренинга предоставляется именной сертификат и пакет дополнительных материалов в электронном виде:

- Кто нужен на выставке. Выставочная команда
- Правила поведения на выставочном стенде.  
Как повысить качество работы персонала на выставке
- Модель контакта с посетителем выставки. Этапы и задачи
- Как установить контакт с посетителем
- Как фиксировать и обрабатывать выставочные контакты.  
Регистрация посетителей стенда

\*\*\*

**Закажите проведение тренинга «Эффективная работа на выставке. Как посетителей превращать в клиентов» для сотрудников вашей компании.**

За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь по телефону **+7 (495) 741-15-17** или по электронной почте **[info@expoeffect.ru](mailto:info@expoeffect.ru)**



\*\*\*



**Агентство выставочного консалтинга  
«ЭкспоЭффект» представляет:**

- Самый посещаемый в России и странах СНГ практический семинар для экспонентов **«Как повысить эффективность участия в выставках»**



- Корпоративный тренинг персонала **«Эффективная работа на выставках. Как посетителей превращать в клиентов»**

- Пакет информационных материалов для экспонентов **«Как получать от выставок максимальную выгоду»**

Узнайте подробности на [www.expoeffect.ru](http://www.expoeffect.ru)



**Звоните:** +7 (495) 741-15-17

**Пишите:** [info@expoeffect.ru](mailto:info@expoeffect.ru)

**Присоединяйтесь** к нам в социальных сетях:



[facebook.com/expoeffect](https://facebook.com/expoeffect)



[linkedin.com/in/expoeffect](https://linkedin.com/in/expoeffect)



[vk.com/expoeffect](https://vk.com/expoeffect)

*Вы можете получить от выставок больше!*