



IN ZUKUNFT MESSE

Haben Sie sich jemals gefragt, wie Sie Ihr wissenschaftliches Wissen und innovative Technologien effektiv in die Praxis umsetzen können? Die Antwort könnte in der Welt der Messen liegen – einem wirkungsvollen Instrument, das Ihnen die Möglichkeit bietet, Ihre Industriekund*innen besser kennenzulernen, ihre Bedürfnisse zu verstehen, eigene Hypothesen zu überprüfen und wertvolle Informationen über Branchen und Märkte zu sammeln. All dies ist in jeder Phase Ihres Forschungsprojekts möglich und wichtig.

Das Programm „IN ZUKUNFT MESSE“ der Abteilungen für Transferförderung und -beratung bietet Wissenschaftler*innen die Gelegenheit zur systematischen Vorbereitung auf kommende Messen und somit auf den Transfer Ihrer Forschungsergebnisse in die Industrie. Mit sechs Trainingsmodulen und zwei vor Ort Specials erarbeiten Sie einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Aufgaben und arbeiten am eigenen Thema an Ihren Messeauftritten. Unsere Workshops helfen Ihnen die anstehenden Aufgaben noch strukturierter, prägnanter und nachhaltiger zu gestalten.

Auf einen Blick

3 bis 3,5 Stunden via MS Teams | 6 Module & 2 Live Specials auf ausgesuchten Messen
45 Euro je Modul (Verrechnung via ILV) | Live Specials kostenlos
Für alle Fraunhofer-Wissenschaftler*innen und -Führungskräfte, die sich für Industrietransfer zuständig fühlen

Kontakt

Y. Mailin Winter
InZukunftMesse@zv.fraunhofer.de
Mobil: +49 171 1468 189

Auftakt FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Strategische Ausrichtung – Selbststeuerung ermöglichen

30.09.2024 | 09:00 – 12:00 Uhr | MS Teams

Führungskräfte geben die Richtung und Ziele vor, so auch im Vorfeld einer geplanten Messe. Die Mitarbeitenden haben damit die Möglichkeit, die Vorbereitung und ihre Aktivitäten gezielt danach auszurichten. Zum Beispiel die Abstimmung der Exponate auf die richtigen Gesprächspartner*innen, eine Recherche nach relevanten Kund*innen und Branchen, die Vorbereitung auf Gesprächsinhalte sowie eine durchdachte Terminplanung. Dabei ist dem ganzen Messteam bewusst, dass es mit seiner strategischen und nachhaltigen Planung maßgeblich zum Erfolg des Industrietransfers beitragen kann.

In unserem Auftaktworkshop für Abteilungsleitende zeigen wir, wie sich das Potential von Messe optimal nutzen lässt. Die Institutsstrategie im Blick, auf erfolgreichen Transfer ausgerichtete Ziele und ein starkes Team führen dazu, dass die Weichen früh gestellt, Ressourcen richtig eingesetzt und Erfolge nachhaltig implementiert werden.

WAS?

Potenziale der Messe richtig ausnutzen und implementieren

Messeziele klar definieren und messbar machen

Messe-Teambuilding – Rollen & Aufgaben festlegen

Messe intern als Chance und Sprungbrett vermitteln

WARUM?

Messe als wirkungsvolles Instrument der Transferstrategie einsetzen

Orientierung geben – mit Kontakt- und Informationszielen

Mehraufwand vermeiden und Transparenz erzeugen

Begeisterung für die Aufgaben im Team schaffen

Auftakt

TRAINING-BASIC

Dein Startpaket für eine erfolgreiche Messe

07.10.2024 | 9:00 –12:30 Uhr | MS Teams

Messe ist ein wirkungsvolles Instrument für einen erfolgreichen Industrietransfer und fast jede*r wissenschaftliche Mitarbeitende kommt irgendwann damit in Berührung. Wir stellen euch in dieser Einführung verschiedene Denkmodelle und Vertriebs-Basics vor. Es wird klar, welche Aufgaben vor, während und auf der Messe zu erledigen sind, welches Know-how ihr braucht und welche Tools es gibt, um die gesetzten Messeziele zu erreichen.

Damit könnt ihr euer Messeteam und einzelne Aufgabenpakete optimal zusammenstellen. Außerdem schauen wir uns die Leadbewertung sowie Tipps zur Kommunikation an und welche Rolle ihr auf dem Messestand einnehmt. Darüber hinaus bekommt ihr ein Projektboard an die Hand, welches ihr individuell angepasst für eure zukünftigen Messavorhaben direkt einsetzen könnt. Der Workshop ist also der perfekte Auftakt in das Thema Messe und ihr wisst danach, welche Inhalte ihr mit uns vertiefen und ausbauen wollt.

WAS?

Denkmodelle für ein erfolgreiches Messe-Projekt

Messe-Projektboard kennenlernen und individuell nutzen

To-Dos vor, auf, nach der Messe definieren

Erfolgsfaktoren in der Kommunikation

WARUM?

Messe aus Vertriebsicht voll nutzen

Sich einen Überblick verschaffen sowie den Umfang einschätzen

Ressourcen richtig verteilen und Zeit sparen

Mit mehr Sicherheit und guter Vorbereitung ins Messegespräch

vor der Messe

RECHERCHE KUNDEN

Mit System zum richtigen Kund*innentermin

14.10.2024 | 9:00 – 12:30 Uhr | MS Teams

Nur wer sein Umfeld kennt, kann sich darin platzieren und hervorheben. Daher sind aktuelle und genaue Informationen ein grundlegender Schlüsselfaktor, um vor und während der Messe mit den richtigen Personen in Kontakt zu kommen. Welche Firmen sind für euch interessant? Wen spricht ihr direkt an? Und wie stellt ihr am besten Kontakt her?

Startet ihr auch in einer endlos erscheinenden Masse, werden sich durch die Nutzung verschiedener Informationsquellen – von Unternehmensdatenbanken, einer gezielten Google-Recherche, über die Nutzung von Social Media – am Ende klare Kontakte herauskristallisieren.

Mit einer systematischen Personenrecherche wisst ihr, welche potenziellen Geschäftspartner*innen euch begegnen können und seid bestens vorbereitet, um die Messe wirklich als Kontaktpool auszunutzen. Ihr wisst immer, wer euch gegenübersteht und habt die Chance, euch gezielt auf vereinbarte Termine vorzubereiten.

WAS?

Zielbranchen definieren und Unternehmen recherchieren

*Konkrete Ansprechpartner*innen identifizieren*

Kontaktkonzept erstellen und Messetermine gezielt vereinbaren

Besuchsmanagement während der Messe vorbereiten

WARUM?

*Dialog- und Geschäftspartner*innen systematisch auswählen*

Mehr Wissen für intensiveren Austausch

Mit einer gezielten Ansprache und Informationsfluss professioneller nach Außen treten

Messe als Kontaktpool richtig ausnutzen

vor der Messe

ONE PAGER

Interesse wecken & im Gedächtnis bleiben

21.10.2024 | 9:00 –12:30 Uhr | MS Teams

In Messegesprächen trifft ihr auf Menschen verschiedenster Fachrichtungen – mal betriebswirtschaftlich, selbst in der Forschung oder mit weniger technischem Hintergrund. Verliert ihr euch in technischen Details, lauft Ihr Gefahr, den konkreten Nutzen für die Kund*innen gar nicht zu kommunizieren. Es bleibt die Frage offen: „Was bringt mir diese Technologie überhaupt?“.

Mit dem One Pager bleibt ihr mit euren Kernbotschaften im Gedächtnis. Damit bietet ihr eine prägnante Übersicht, um die Vorteile und den Nutzen Eures Produkts aufzuzeigen und gleichzeitig eine Möglichkeit der Verbreitung eures Angebots.

Innerhalb dieses Workshops lernt ihr, den One Pager klar vom Produktdatenblatt abzugrenzen und seine Stärken zu nutzen. Am Ende habt ihr alles an der Hand, um anschließend euren eigenen aussagekräftigen One Pager zu erarbeiten. Ihr wisst, wo noch mehr Recherche notwendig ist und worauf ihr besonders achten müsst.

WAS?

Zielgruppe für verschiedene One Pager clustern

Nutzenorientierung und -fokussierung als A & O

Dos & Don'ts des One Pagers – Aufbau, Beispiele, Gestaltung

Storytelling – Produktvorteile kommunizieren

WARUM?

Gezielte Ansprache mit angepassten One Pagern

*Sich selbst mit konkretem Mehrwert für Kund*innen positionieren*

Mit einer potenzielle Lösung im Gedächtnis bleiben

Begeisterung und Emotionen hervorrufen

vor der Messe

GESPRÄCHE MIT SYSTEM

Zuhören – fragen – verstehen

23.10.2024 | 09:00 –12:30 Uhr | MS Teams

Messegespräche sind viel zu wichtig, um unvorbereitet zu sein. Das Herzstück dabei: die zielorientierte Bedarfsanalyse. Und dabei geht es – anders als erwartet – vor allem ums Zuhören.

Wir zeigen euch, wie ihr zusammen mit euren Geschäftspartner*innen eine Zukunft skizziert, die den Nutzen und die Vorteile eures Produkts klar und prägnant erkennen lässt. Mit eurer eigenen Vision-Nutzen-Map könnt ihr zielgerichtet und passgenau Anwendungsmöglichkeiten und deren positiven Impact kommunizieren, ohne euch im Klein-Klein zu verlieren. Nach dem Workshop werdet ihr euren individuellen Gesprächsleitfaden in den Händen halten. Ihr kennt Fragen, die euch die nötigen Informationen geben, um die Kund*innen bzw. die Branche noch besser kennen zu lernen.

Natürlich gibt es noch hilfreiche Tipps zur Kommunikation – die Dos & Don'ts im Messegespräch auf einen Blick machen euch zu Gesprächsprofis.

WAS?

Eigenen Gesprächsleitfaden erstellen

Nutzen kommunizieren – Vision erzeugen

*Kontext und Bedürfnis der Kund*innen erfragen und verstehen*

Dos & Don'ts der Kommunikation

WARUM?

Strukturiert und gut vorbereitet ins Messegespräch gehen

Emotion statt technischer Details und den Mehrwert greifbar machen

*Leistungen passgenau vermarkten und Kund*innen erreichen*

Sicher und leitend im Gespräch

nach der Messe

NACHBEREITUNG

Strategisch und nachhaltig – Roadmap & wichtigste Aufgaben

28.10.2024 | 09:00 –12:00 Uhr | MS Teams

Ihr habt euren Messeauftritt erfolgreich gemeistert, eure Ziele dabei immer im Hinterkopf – doch was jetzt?

Eine strategische Nachbereitung angelehnt an eure Roadmap ist mindestens genauso wichtig wie alles, was nun hinter euch liegt. Denn am Ende sollt ihr mit qualifizierten Dialogpartner*innen und neuen Kund*innen weiterarbeiten können. Verschwinden die gewonnen Kontakte einfach in einer Schublade oder verstreicht zu viel Zeit, war die Messe verlorene Mühe.

Deshalb geben wir euch ein Tool an die Hand, welches eine Auswahl möglicher Folgeschritte gibt, aus der ihr die für euch passenden auswählen könnt. Wie und wo werden die neuen Informationen implementiert? Welche Ziele konnten erreicht werden? Woran sollte für die nächste Messe noch gearbeitet werden und wie macht ihr aus bloßen Kontakten eure zukünftigen Kund*innen? Mit einer gezielten Nachbereitung ebnet ihr so den Übergang der gewonnenen Informationen in eure bereits vorhandene Transferstrategie.

WAS?

Neue Informationen integrieren und Annahmen validieren

Roadmap für Weiterverfolgung erstellen und nächste Schritte umsetzen

Ziele und Ergebnisse abgleichen

Einbettung in die reguläre Transferstrategie

WARUM?

Mehr Gewissheit und Kundenorientierung

*Vom reinen Kontakt zu echten Dialogpartner*innen*

Aus dem eigenen Auftritt lernen und sich verbessern

Mehrwert der Messe wird nachhaltig sichtbar

auf der Messe
LIVE SPECIALS

HMI & ACHEMA

22.04.2024 – 26.04.2024 in Hannover | 10.06.2024 - 14.06.2024 in Frankfurt

Stand-Up: Sie bekommen einen kurzen und kompakten Check-In zu den wichtigsten Messethemen. Wir gehen die Kernpunkte eines erfolgreichen Gesprächs durch, frischen Wissen auf und sprechen über Eure Rolle auf der Messe. Natürlich gibt es auch genügend Raum für Eure Fragen. In kleinen Gruppen und mehrmals am Tag.

Gesprächsreflexion: Die Theorie zur Gesprächsführung mag klar sein, doch wie sieht es in der Praxis aus? Wir unterstützen und reflektieren Ihre Messegespräche, um Ihnen direktes Feedback zur Gesprächsführung und Zielerreichung zu geben. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Gespräche zu optimieren.

Wir führen die Live Specials in kleinen Gruppen in sechs Durchgänge à 30 Minuten an, so dass genügend Raum für eure individuellen Fragen und Wünsche zur Themenvertiefung zur Verfügung steht. Die Teilnehmendenzahl ist auf acht Personen beschränkt. Zur Anmeldung wird gesondert eingeladen.

WAS?

*Erfolgreich auf der Messe als Kontaktmanager*in*

Backflash: eure Rolle, Vorhaben, Ziele

Lead-Erfassung und Gesprächsdokumentation

Kommunikationsbasics auffrischen und Raum für letzte offenen Fragen

WARUM?

Fokus schaffen und wissen, worauf es ankommt

Nochmal alles Wichtige auf einen Blick

Vor Ort keine wichtigen Informationen oder Kontakte verlieren

Sicherheit schafft Vorfreude auf kommende Gespräche