

Tipps für Aussteller

Besucheransprache am Messestand

Der Messestand lebt vom Gespräch. Ihr Team entscheidet in wenigen Sekunden, ob jemand stehen bleibt – so machen Sie aus Vorbeigehenden echte Kontakte.

1 Haltung & erster Eindruck



- Stehen statt sitzen, dem Gang zugewandt – **nie in Grüppchen**.
- Freundliches Lächeln, offene Körpersprache, Blickkontakt.
- Namensschild sichtbar, gepflegtes, einheitliches Outfit.
- **Handy weg, kein Essen am Stand** – volle Aufmerksamkeit.

2 Aktiv ins Gespräch kommen



- **Proaktiv ansprechen, nicht aufdringlich** – ein, zwei Schritte entgegen.
- Mit offener Frage starten – nicht mit „Kann ich helfen?“ (-> „Nein, danke“).
- Give-away oder Gewinnspiel als niedrigschwelliger Türöffner nutzen.
- Auch Wartende und Umschauende aktiv einbeziehen.

3 Das Gespräch führen



- **Gesprächsleitfaden verinnerlicht** – zu Erfahrung, Motivation, Wechselwunsch.
- **70 % zuhören, 30 % reden** – ehrliches Interesse zeigen, nachfragen.
- Unternehmen & offene Stellen sicher und konkret erklären können.
- Raum für Fragen lassen und den Bedarf des Besuchers erkennen.

4 Abschluss & Follow-up



- **Nächste Schritte klar benennen**: Wie und wann geht es weiter?
- **Kontaktdaten mit Einwilligung erfassen**, Gespräch kurz protokollieren.
- Mit Top-Kandidaten direkt einen Termin bzw. ein Interview vereinbaren.
- Freundlich verabschieden – auch wenn es (noch) nicht passt.



Gesprächseinstiege, die funktionieren

“Schön, dass Sie da sind – suchen Sie gerade etwas Konkretes oder schauen Sie sich erst mal um?”

“Kennen Sie uns schon? In 30 Sekunden erzähle ich Ihnen, was uns als Arbeitgeber ausmacht.”

“Was müsste ein neuer Arbeitgeber mitbringen, damit sich ein Wechsel für Sie lohnt?”

“Für welchen Bereich schlägt Ihr Herz – Technik, Kaufmännisches, etwas ganz anderes?”



Immer



Aktiv zugehen, lächeln, Blickkontakt halten.



Zuhören, nachfragen, den Bedarf erkennen.



Stand sauber, besetzt und nachbestückt halten.



Die Stärken des eigenen Hauses betonen.



Nie



Sitzen, aufs Handy schauen oder am Stand essen.



In Gruppen zusammenstehen und Besucher „abschrecken“.



Schlecht über Wettbewerber sprechen.



Unvorbereitet, gelangweilt oder aufdringlich wirken.