

Messe-Tipps

1. Übergeordnetes Ziel

- dient der Verbreitung von Polarity
- soll auf den Verband aufmerksam machen
- ermöglicht das Kennenlernen realer Polarity-Therapeuten und -Lehrer
- informiert und überzeugt durch praktische Kurzbehandlungen am Stand
- informiert und überzeugt durch einen Vortrag und/oder eine Polarity-Yoga Stunde

2. Messe-Stand

- Vorbereitung
 - ✓ genaue Planung aller Teilnehmer ist sinnvoll: Aufbau, Material, Anwesenheit am Stand, Behandlungsablauf, Abbau, etc.
 - ✓ Klarheit über Zielsetzung der Zielgruppe
 - ✓ Regiogruppe, Mitglieder, Polarity Schulen und -Studenten um Mithilfe und Mitarbeit bitten. Hier kann man erste Öffentlichkeitserfahrungen machen
 - ✓ Antrag auf Messekostenzuschuß stellen
- der visuelle Eindruck des Standes ist wichtig
 - ✓ großes PVD Logo aufhängen, läßt sich gut auf Stoff kopieren
 - ✓ „Polarity Wellness Poster“ und „Säulen der Polarity Therapie“ geben Informationen
- der visuelle Eindruck der Anwesenden ist wichtig
 - ✓ Anstecker mit Namen und PVD e.V. Logo tragen
- Ordner mit Polarity Charts zum Blättern geben zusätzliche Infos und Gesprächsanlässe
- Verbandsbroschüren, Peps, Sonderausgabe, Postkarten und PVD Therapeutenliste auslegen
- Kurzartikel über Polarity zum mitnehmen auslegen
- eigene Visitenkarten und Flyer können ausliegen
- den Stand aufgeräumt halten, Infos nachfüllen usw.
- Abbau organisieren
- Nachlese in der Gruppe
 - ✓ Welche positiven Erfahrungen wurden gemacht? Was kann verbessert werden? Welche neuen Ideen sind entstanden?
 - ✓ Wer schreibt den Artikel für den Verband? Gibt es Fotos/kurze Videos dazu?

3. Angebot

- kurze Probebehandlungen (15 Min.) geben, nicht in den Prozeß gehen. Es geht darum, dass die Leute sich unter Polarity etwas vorstellen können. Empfehlenswert sind Behandlungen auf dem Stuhl. Bezahlung zwischen 5 und 10 Euro sind angemessen. Schilder mit Hinweis auf die Behandlung mit Preisangabe sichtbar aufhängen. Euer Vorteil: Damit können die Standkosten niedrig gehalten werden
- Polarity-Tee als Getränk anbieten: Im Anschluss an eine Kurzbehandlung oder während eines Gesprächs. Erleichtert die Kommunikation mit Interessenten
- Wenn möglich, einen Vortrag und/oder eine Polarity Yoga Stunde anbieten, dafür entsprechende Hinweiszettel mit Titel und Zeit auslegen und auch vorher an Messebesucher verteilen

3. Anwesende

- gemeinsame Einstimmungen, alle auf das Höchste, Dr. Stone und dem Geist von Polarity ausrichten. Baut Energiefeld um den Stand; hilft bei stressbedingten Spannungen untereinander
- es darf Spaß machen
- es kann die Teamarbeit stärken, ein Gefühl der Polarity Familie geben
- soll auf euch als Therapeuten und/oder Lehrer aufmerksam machen
- deine Aufmerksamkeit gilt den Menschen, die kommen
- wende dich dem Publikum zu, lade es ein, etwas zu erleben
- Pausen der einzelnen Anwesenden einplanen, schauen, was die Situation braucht
- Polarity-Yoga Übungen am Stand machen und/oder gegenseitige Behandlungen geben, wenn am Stand wenig los ist, oder jemand von euch etwas Energie oder Entspannung braucht