



Seminar: Neuromarketing - Wie entscheiden Kunden? Kaufentscheidungen und Bedürfnisse der Kunden verstehen

Buchungscode
MV114

Das höchste Ziel eines Verkäufers ist es, den Kunden in den Kopf schauen zu können: Was verlangt der Markt? Welche Entscheidungen liegen Käufen zugrunde? Wie gestalten Sie Verkaufsprozesse zu Ihren Gunsten oder wie erleichtern Sie es den Kunden, sich für Ihre Produkte zu entscheiden? Der Einsatz von neuronalem Marketing bietet hierbei in vielfacher Hinsicht Möglichkeiten, sich diesen Fragen über neue Wege zu nähern, die eigenen Marketingaktivitäten zu optimieren und somit zielgerichteter auf die Kundenbedürfnisse auszurichten. Die wissenschaftlichen Anleihen hierfür liegen in den Neurowissenschaften, insbesondere in der Neuropsychologie, denn es ist kein Geheimnis, dass vermeintlich bewusste Kaufentscheidungen von Konsumenten tatsächlich häufig unterbewusst vom Gehirn gesteuert werden.

Ziele / Nutzen

Mit Hilfe des Seminares...

- bauen Sie grundlegende Kompetenzen zum Thema Neuromarketing auf und erweitern somit Ihr Portfolio an Marketingstrategien und -methoden
- wissen Sie um die Chancen aber auch Hürden beim Einsatz neuronalen Marketings
- gewinnen Sie neue Einblicke in das Verständnis von Kundenbedürfnissen und Konsumentenverhalten
- verbessern Sie Ihre Zielgruppenansprachen durch zielgerichtete Markenkommunikation
- entwickeln Sie Ansätze, um sich aus der Masse an Werbung abzuheben

Termine

02.02.2016	Berlin	410,00 EUR*	› Buchen
29.04.2016	Göttingen	410,00 EUR*	› Buchen
11.10.2016	Stade	410,00 EUR*	› Buchen
31.10.2016	Göttingen	410,00 EUR*	› Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

[› Kein passender Termin dabei?](#)

Inhalte des Seminars Neuromarketing - Wie entscheiden Kunden?

Neurales Marketing - Was steckt dahinter?

Grenzen klassischer Marktforschung

Annahmen des Neuromarketing

Was kann Neuromarketing, was nicht?

Abschied vom klassischen Hemisphären-Modell

Neuer Zugang zum Verständnis von Entscheidungsprozessen bei Kunden und Mitarbeitern?

Reflexion und Transfer auf Teilnehmerbeispiele

Neurales Marketing im Einsatz der Unternehmenskommunikation

Das Gehirn ist auf Kommunikation ausgelegt

Marken und Produkte in ihrer sozialen Bedeutung

Sprache, Bilder und Logos in der Produktgestaltung

Das 40 Bits-Bewusstsein

Reflexion und Transfer auf Teilnehmerbeispiele

Der Autopilot - Die Entdeckung des Unbewussten

Abschied vom Homo oeconomicus

Bedeutung von Codes - Zugang zum Kundenhirn

Aufbau von Vertrauen in der Kundenansprache

Reflexion und Transfer auf Teilnehmerbeispiele

Motivverhalten des Kunden - Die Antreiber im Gehirn

Grundmotive des Menschen

Markenkommunikation in Bezug zu den Motiven

Kortikale Entlastung durch Markenbildung

Information Overload - wie Werbung dennoch wirkt

Das Code-Management für eine zielgruppengerechte Ansprache

Reflexion und Transfer auf Teilnehmerbeispiele

Weitere Seminarinformationen

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Marketing, Kommunikation und Vertrieb sowie Produkt- und Kundenmanager, die die Möglichkeiten des Neuromarketing kennenlernen möchten

Methodik

Interaktive Veranstaltung: mediengestützte Impulsvorträge, moderierte Erarbeitung der Seminarinhalte und im Dialog geführter Erfahrungsaustausch und Diskussionen, Kleingruppenarbeit sowie zahlreiche praktische Übungen und Anwendungen mit anschließendem Feedback, Einbindung Ihrer Wünsche und Problemstellungen in das Seminar durch schriftliche Vorabbefragung

Abschluss

Teilnahme-Zertifikat der mtec-akademie an der PFH Private Hochschule Göttingen

Trainer

› [Dipl.-Oec. Björn Thullner](#)

Seminarzeiten

9:00 – ca. 17:00 Uhr

Teilnehmerzahl

max. 12

Teilnahmegebühr

410 € zzgl. USt.

Dauer

1 Tag

Inklusivleistungen

Schulungsordner mit umfangreichen Seminarunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen, Teilnahme-Zertifikat inkl. Dokumentation der Seminarinhalte

Termine

02.02.2016	Berlin	410,00 EUR*	› Buchen
29.04.2016	Göttingen	410,00 EUR*	› Buchen
11.10.2016	Stade	410,00 EUR*	› Buchen
31.10.2016	Göttingen	410,00 EUR*	› Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

› [Kein passender Termin dabei?](#)