

Bitte hier klicken, falls die E-Mail nicht richtig angezeigt wird.



Ausgabe April 2015

Ihr Weiterbildungs-Newsletter

TopThema: Neuromarketing - Neue Wege in Beratung und Verkauf

Bitte fordern Sie unsere [Termine 2015](#) an!

Inhaltsverzeichnis

[Neuromarketing - Neue Wege in Beratung und Verkauf](#)

[Neuroleadership - Neue Wege der Führungskompetenz](#)

[Freikarte für Personal Nord am 06.& 07. Mai 2015 - Treffen Sie uns!](#)

[Neue Veröffentlichung von Dr. Arnold Kitzmann](#)

[Stattfindungsgarantie - Mit unseren Seminaren können Sie rechnen!](#)

Neuromarketing - Neue Wege in Beratung und Verkauf

Es gibt Menschen, die im Supermarktregal schon seit zwanzig Jahren zum immer gleichen Produkt greifen. Andere sind experimentierfreudiger und orientieren sich bei ihrer Kaufentscheidung an der Einführung innovativer Produkte oder lassen sich von einer attraktiven Markenkommunikation beeinflussen. Aber warum jemand zu einer bestimmten Ware greift, bleibt selbst dem Konsumenten oft verborgen. Denn der wahre Grund für oder gegen ein Produkt versteckt sich im Unterbewusstsein und hat mit einer Vernunftentscheidung meist wenig zu tun. Für die Hersteller sind diese unterschwelligsten Präferenzen wertvolle Informationen. Anders als die rationalen Ergebnisse aus einer Kundenbefragung, geben sie Aufschluss über die emotionale Entscheidungskraft, die tatsächlich hinter der Kaufentscheidung steht. Um möglichst detaillierte Einsichten in die Welt des Konsumenten zu erlangen und dessen Bedürfnisse und Handlungen zu verstehen, werden deshalb beim Neuromarketing Kenntnisse aus der Wissenschaft mit den Methoden des Marketings verknüpft - Verkaufserfolg inklusive.

Im Seminar "Neuromarketing - Neue Wege in Beratung und Verkauf" des Management-Instituts Dr. A. Kitzmann lernen Sie eben

Mit Praxis-Seminaren noch erfolgreicher werden:

Neuromarketing

Münster

01.06.2015 - 02.06.2015

14.09.2015 - 15.09.2015

07.12.2015 - 08.12.2015

Neuroleadership

Münster

18.06.2015 - 19.06.2015

03.09.2015 - 04.09.2015

30.11.2015 - 01.12.2015

Rhetorik

Münster

27.04.2015 - 28.04.2015

11.06.2015 - 12.06.2015

10.09.2015 - 11.09.2015

22.10.2015 - 23.10.2015

26.11.2015 - 27.11.2015

Hamburg

19.03.2015 - 20.03.2015

07.05.2015 - 08.05.2015

31.08.2015 - 01.09.2015

05.10.2015 - 06.10.2015

02.11.2015 - 03.11.2015

München

22.06.2015 - 23.06.2015

12.10.2015 - 13.10.2015

Berlin

02.07.2015 - 03.07.2015

16.11.2015 - 17.11.2015

[Wie wirke ich auf Andere?](#)

jene Diagnosetechniken kennen und anzuwenden. Im ersten Schritt erhalten die Teilnehmer einen Überblick zum Konzept Neuromarketing und inwiefern es einen völlig neuen Zugang zum Verständnis von Entscheidungsprozessen bei Kunden und Mitarbeitern darstellt. In diesem Zusammenhang geht das Seminar der Frage nach, warum wir kaufen, was wir kaufen und welche Informationen überhaupt erst in unser Bewusstsein gelangen. Aus geschäftlicher Sicht wiederum ist es interessant, wie sich Werbungs-, Verkaufs- und Produktgestaltung zum Neuromarketing verhalten. Zu diesem Zweck untersuchen die Seminargäste gemeinsam, wie Branding- und Marketingbotschaften das Gehirn beeinflussen, welche Wirkungen unterschwellige Bilder haben, wie sich Rituale auf unser Verhalten auswirken und welche Bedeutung neben optischen Reizen auch akustische Reize und Gerüche haben. Neuromarketing bildet einen spannenden Ansatz: Nicht nur als absatzorientierter Vertreter für Ihr Unternehmen, sondern auch für Sie als Privatkonsument.

Haben Sie Fragen zum Seminar? Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann antwortet Ihnen gern persönlich. Bitte rufen Sie uns dazu unter [0251/202050](tel:0251202050) an oder schreiben Sie eine E-Mail an info@kitzmann.biz. Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung.

Münster

07.05.2015 - 08.05.2015
15.06.2015 - 16.06.2015
07.09.2015 - 08.09.2015
09.11.2015 - 10.11.2015

Hamburg

23.04.2015 - 24.04.2015
25.06.2015 - 26.06.2015
24.09.2015 - 25.09.2015
30.11.2015 - 01.12.2015

München

06.07.2015 - 07.07.2015
08.10.2015 - 09.10.2015
26.11.2015 - 27.11.2015

Berlin

01.06.2015 - 02.06.2015
19.11.2015 - 20.11.2015

Neuroleadership - Neue Wege der Führungskompetenz

Der Führungsstil eines jeden Geschäftsführers wirkt sich immer auf seine Mitarbeiter und sein Unternehmen aus - wer geschickt und gut die Zügel in der Hand hält, kann langfristige Erfolge verbuchen. Doch schon seit einiger Zeit ist es nicht mehr das hierarchische, strenge System, das für eine erfolgreiche Mitarbeiterführung steht. Denn bei den Entscheidungen, die in Führungspositionen getroffen werden, spielen Emotionen einen höheren Einfluss, als man bisher angenommen hat. Wie diese sich auf das Führungsverhalten auswirken und in welchem Ausmaß unser Gehirn darauf Einfluss nimmt, damit beschäftigt sich die Theorie der Neuroleadership. Es geht dabei um die Symbiose zwischen Hirnforschung und betriebswirtschaftlicher Forschung und beschreibt einen Führungsansatz, bei dem es um die richtige Motivation, Belohnung, Verhandlung und Kommunikation geht. "Gehirngerecht" Führen - das ist der Grundsatz der Neuroleadership.

Da Neuroleadership noch ein sehr neues Forschungsfeld ist, hilft das Seminar "Neuroleadership" des Management Instituts Dr. A. Kitzmann, die Theorie besser zu verstehen und in die Praxis umzusetzen. Die Teilnehmer lernen, ihre Umwelt reflektierter wahrzunehmen, die Wechselwirkung



Haben Sie Fragen zum Seminar? Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann antwortet Ihnen gern persönlich. Bitte rufen Sie uns dazu unter [0251/202050](tel:0251/202050) an oder schreiben Sie eine E-Mail an info@kitzmann.biz. Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung.

zwischen Gefühlen und Denken zu erkennen und Kognition, Emotion und Motivation in einen sinnvollen Zusammenhang zu bringen. Sie erlernen, wie man mit den richtigen Techniken seine Mitarbeiter viel stärker motivieren und ihre Leistung steigern kann. Ebenso werden Probleme wie das bewusste Zurückhalten von Emotionen und Prozesse, die das Führungsverhalten beeinflussen, besprochen. Das Seminar erklärt ganz deutlich das Erfolgsprinzip hinter der Neuroleadership-Theorie und gibt konkrete Tipps, wie eine Führungskraft selbst zum Neuroleader wird. So kann das eigene Führungsverhalten deutlich verbessert werden und mit zukunftsorientierten Maßnahmen das ganze Team zum Erfolg bringen.

Freikarte für Personal Nord am 06.& 07. Mai 2015 - Treffen Sie uns!

Neben interessanten Gesprächen am Messestand, bieten wir Ihnen auf jeder Messe einen spannenden Vortrag, bei dem Sie unsere Trainer kennenlernen können und natürlich auch die Möglichkeit zur individuellen Beratung haben. Den Vortrag mit dem Thema: "Wie wirke ich auf Andere?" können Sie sich am 06.05. von 12.15-12.45 Uhr im Praxisforum 3 anhören. Gerne können wir auch schon einen Termin vorab vereinbaren! Tel: 0251/202050.



Sie benötigen noch eine Freikarte für diese Messe? Gerne möchten wir Sie und Ihr Team einladen. Bitte senden Sie uns eine Nachricht an: freikarte@kitzmann.biz

Neue Veröffentlichung von Dr. Arnold Kitzmann



Dr. Arnold Kitzmann ist mit einem Beitrag in der Fachzeitschrift des Berufsverbandes Deutscher Psychologinnen und Psychologen zum Thema: "Stimme, Selbstbewusstsein und Coaching". Dr. A. Kitzmann: "In Coaching-Situationen ist es das Wichtigste, dass wir authentisch sind und dass dies unsere Stimme ausdrückt."

Erschienen in der Reportpsychologie, Ausgabe März

Stattfindungsgarantie - Mit unseren Seminaren können Sie rechnen!

Mit uns erhalten Sie Planungssicherheit, denn wir bieten Ihnen eine Durchführungsgarantie für alle unsere Seminare. Jederzeit können Sie uns unter

Telefon: +49 251 202050

erreichen. Durch Ihre Teilnahme profitieren Sie auch vom Erfahrungswissen anderer!



Service-Links

- [Online-Version des Newsletters](#)
- [Newsletter weiterempfehlen](#)
- [Kontakt](#)
- [Newsletter abbestellen](#)

**Management-Institut Dr. A. Kitzmann
auf:**



Unsere iPhone-App zum Download:



Impressum

Herausgeber:

Management-Institut Dr. A. Kitzmann

Geschäftsführer:

Dr. Arnold Kitzmann

Dr. Jana Völkel-Kitzmann

Dr. Gunnar Kitzmann

Dorpatweg 10, 48159 Münster

Telefon: +49 251 202050

Telefax: +49 251 2020599

E-Mail: info@kitzmann.biz

Internet: www.kitzmann.biz