Neuromarketing Seminar

Neue Wege in Beratung und Verkauf – erreichen Sie die richtige Zielgruppe

Seminarziele

Nutzen Sie Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften, insbesondere aus der Neuropsychologie, gewinnbringend in Ihrer Markenkommunikation und erhöhen so den Unternehmenserfolg. Mit Neuromarketing lassen sich Kaufentscheidungen der Kunden besser nachvollziehen. Mit modernsten Diagnosetechniken kommt man zu völlig neuen Ergebnissen und zu einem wesentlich besseren Verständnis der Kundenbedürfnisse. Zielgerichtet bringen Sie Erkenntnisse aus der Marktforschung in die emotionale Ansprache Ihrer Zielgruppe mit ein. Dies erhöht den Verkaufserfolg und schafft ein neues Verständnis für Verlaufs- und Beratungssituationen.

Programminhalte

Einführung Neuromarketing: Möglichkeiten und Grenzen

- Was versteht man unter Neuromarketing – warum ist es ein völlig neuer Zugang zum Verständnis von Entscheidungsprozessen bei Kunden?
- Neurowissenschaften: modernste Diagnosetechniken im Überblick
- Neuromarketing als Verbindung von Marketing und Wissenschaft
- Kunden und Werbepsychologische Aspekte bedenken: Gedächtnisprozesse, Wahrnehmungsprozesse, Informationen verarbeiten
- Wie entstehen Marken? – Mit der richtigen Markenpositionierung und emotionalen Konzepten zum Ziel!

Ihre Marke positionieren mit Hilfe von Erkenntnissen aus den Neurowissenschaften:

- Wie beeinflussen Branding – und Marketingbotschaften das menschliche Gehirn?
- Neuromarketing als Verbindung von Marketing und Wissenschaft
- Magnetresonanztomographen und Elektroenzephalographen
- Spiegelneuronen: Wie wirken sie, wenn wir gezielte Bewegungen beobachten oder Worte hören?
- Was versteht man unter bewusster und unbewusster Nachahmung Anderer?

Kundenzentriert kommunizieren und erfolgreich verkaufen:

- Gehirngerecht kommunizieren und einen besseren Zugang zum Kunden gewinnen
- Welche Informationen gelangen ins Bewusstsein? Neuromarketing als Verbindung von Marketing und Wissenschaft
- Wie entsteht ein Kaufentschluss und warum erfahren wir bei Befragungen nicht immer die echten Gründe?
- Kaufentscheidungen finden innerhalb von 2,5 Sekunden statt –

Seminarcode

VV5003

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:30 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Münster

04.08.2025 – 05.08.2025
06.11.2025 – 07.11.2025
12.03.2026 – 13.03.2026
20.07.2026 – 21.07.2026
19.10.2026 – 20.10.2026

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)
1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlagen, Teilnahmezertifikat und Mittagessen.

wie können wir diese Zeit am besten nutzen?
- Die Wirkung von unterschwelligen Bildern

Umsetzung in den Alltag:

- Beispiele aus der Unternehmenspraxis
- Fallstudien und kleine Praxis-Cases

Methodik

Erfahrungsaustausch und Diskussion Trainerinput Einzel- und Gruppenübungen Reflexion des eigenen Führungsstils Supervision

Zielgruppe

Das Neuromarketing Seminar wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

MANAGEMENT-INSTITUT
DR. A. KITZMANN
Seminare für Fach- und Führungskräfte

FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: info@kitzmann.biz
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechnung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Datum

Unterschrift