

Info

Seminar NMG Akademie

<https://www.nmg-akademie.de/seminare/was-ist-neuro-und-was-kann-es-besser/>

Conversions und Loyalität: Die Customer Experience gehirngerecht optimieren

mit Neuro- und Kommunikationsexperte Alfred Dietl

Lernen Sie, Ihren Kundendialog und Commerce durch die Erkenntnisse der Neurowissenschaft „gehirngerecht“ zu optimieren. Dieses 2-Tages-Seminar zeigt Ihnen, wie Sie die Muster, nach denen das menschliche Gehirn funktioniert, für eine möglichst wirkungsvolle Customer Experience und Ihren nachhaltigen Verkaufserfolg nutzen können. Mit welchen Reizen aktivieren Sie die Aufmerksamkeit und das Engagement Ihrer Nutzer zielgerichtet? Wie können Sie die Gefühls- und Stimmungslagen Ihrer Kunden positiv beeinflussen und eine hohe Conversion Rate erreichen? Wie können Sie die Kundenbindung fördern und nachhaltige Beziehungen entwickeln?

Das Seminar bietet Ihnen fundierte Grundlagen und Einblicke in die Welt des gehirngerechten Kommunizierens und Verkaufens im Rahmen des digitalen Marketings und zeigt, wie Sie Ihren Erfolg mit smartem Kundendialog und innovativem Multichannel-Sales noch deutlich steigern können. Es vermittelt anwendungsbezogenes Expertenwissen und Know-how zur Entwicklung eines kundenzentrierten NeuroDialog und NeuroCommerce. Das 2-Tages-Seminar ist so angelegt, dass Sie die Inhalte unmittelbar in ihrem eigenen Wirkungskreis umsetzen können.

Termine

14.-15. März 2018, Frankfurt

24.-25. April 2018, München

08.-09. Mai 2018, Berlin

17.-18. Oktober, Stuttgart

Die com! Professional hat über das Thema und Dozenten berichtet:

<http://www.com-magazin.de/besser-verkaufen-neurodialog-neurocommerce>

Programminhalte

Tag 1

- Was ist Neuro und was kann es besser?
- Welche Bedeutung hat Neuro für den Kundendialog und Commerce?
- Grundlagen Neuro: Aufbau und Funktion des Gehirns im Kontext Kommunikation
- Neuronale Informationsverarbeitung, Motivations- und Entscheidungsprozesse
- Das emotionale und das soziale Gehirn: Ihre zentralen Rollen in der Customer Experience
- Social Neuro: Grundlagen interaktionaler Resonanz und Response für den Dialog
- Wirkfaktoren der Kundenzentrierung und die Arbeit mit personalen Perspektiven
- Sprache und Bilder Codierungssysteme für emotionale und kognitive Prozesse
- Wie wirken sich Gender und Alter neuronal im Erleben und Verhalten aus?
- Learning „Responsive Kommunikation“ mit achtsamkeitsbasierten Übungen

Tag 2

- Neuronale Aktivierung und multisensorische Stimulation, worauf kommt es an?
- Wie gelingt mentales Involvement? Vom Priming zum Framing und Storytelling
- Entwicklung und Nutzung neuronaler Markennetzwerke, welche Faktoren zählen?
- Motivsysteme: Zielgruppenmodellierung und Profiling für gehirngerechten Content
- Mental Reading: Basis zielgerichteter und individueller Customer Experience
- Für die Praxis: Guideline einer Neuro optimierten Conversion-Generierung und Loyalitätsbildung
- Entwicklung Content: Wie setze ich effektive Reize und wie erzeuge ich positive Gefühle?
- Welche Möglichkeiten gibt es neuronale Aktivierung durch Content zu evaluieren?
- Kreation und Wording: Best Practices und Feedback zu Beispielprojekten der Teilnehmer
- Reflexion einer individuellen Roadmap für den Kundendialog- und Commerce

Zielgruppe

Das Seminar „Conversions und Loyalität: Durch durch Neuro optimierte Customer Experience erhöhen“ richtet sich an Digital Business Manager, Online-Marketing Manager und E-Commerce Leiter.

Methode

In unseren Seminaren werden Sie mit Ihren jeweiligen Online-Projekten miteinbezogen, Fragen können jederzeit gestellt werden. Regelmäßige Feedback-Runden unterstreichen den interaktiven Seminarcharakter. Unsere Trainer arbeiten abwechselnd mit Power-Point-Präsentationen, Live-Beispielen im Internet, Flipchart und Pinnwand. Live-Beispiele aus der Praxis sowie die Beispiel-Projekte der Teilnehmer garantieren den maximalen Praxisbezug und bilden eine professionelle Grundlage für die praktische Umsetzung der individuellen Unternehmensziele jedes Teilnehmers. Neben den konkreten Live-Beispielen können auf Wunsch auch die verschiedenen Web-Projekte der Seminarteilnehmer direkt einbezogen werden.

Ihr Referent

Alfred Dietl

- Dipl.-Sozialpädagoge (FH), Jugend und Erwachsenenbildung
- 25 Jahre Erfahrung in Verkauf und Marketing klassisch und digital
- Leitende Funktionen in Unternehmen in den Bereichen Markt- und Kundenentwicklung
- Consultant, Trainer, Coach: Kommunizieren, Verkaufen, Führen
- Neurokommunikation, Kommunikationspsychologie, Positive Psychologie, Systemische Beratung

