

Online-Seminar

Wirksam Kommunizieren . Experience-orientiert und Neuro-optimiert

mit Kommunikationsexperte Alfred Dietl

Effektives Know how für Ihren nachhaltigen Erfolg on the Job

Advertising, Dialog und Commerce umfassen Kommunikationsmaßnahmen Kunden zu gewinnen und zu binden und nehmen so eine zentrale Rolle für den Unternehmenserfolg ein. Dabei zeichnet sich Digitale Kommunikation in der heute umfassenden Mediennutzung durch sein enormes Potential aus, die Customer Experience differenziert und individuell über die gesamte Customer Journey ansprechen und bespielen zu können. Eine große Chance und echte Herausforderung zugleich.

Das Online-Seminar geht auf die Frage ein, wie sich der Resonanzraum der Customer Experience in seiner neuronalen Basis definiert und welche Wirkfaktoren für die optimale Gestaltung der Digitalen Kommunikation daraus abzuleiten sind, um maximale Aufmerksamkeit und Engagement aktivieren, eine hohe Conversionrate erzielen und Kunden nachhaltig binden zu können. Auf Basis einer Guideline Neuro-optimierter Kommunikation und der Analyse praktischer Beispiele erhalten die Teilnehmer wertvollen Input und Tipps für ihre Praxis.

Programminhalte

Grundlagen, Anwendung und praktische How to´s

- Kommunikation und die Frage der Wirkung in der Customer Journey
- Resonanzraum Customer Experience und seine neuronale Basis
- Welche Neuronalen Funktionssysteme bestimmen das Erleben und Verhalten?
- Die Bedeutung von Social Response und Selbstbestimmung für das Engagement
- Welche neuronalen Phänomene wirken im Social Influencing?
- Die neuronale Informationsverarbeitung in der Kommunikation
- Was ist in der Stimulation von Motivations- und Entscheidungsprozessen zu beachten?
- Welche Wirkfaktoren sind in der Kreation und im Wording zu berücksichtigen?
- Visibility-Optimierung und Immersion: Involvement-Faktoren auf dem Prüfstand
- Welche Möglichkeiten gibt es Kommunikation neuronal zu evaluieren?
- Für die Praxis: Guideline einer Neuro-optimierten Kommunikation
- Beispiele: Customer Experience in Advertising, Dialog und Commerce

Das Online-Seminar „Customer Centricity: Relevanz und Neuronales Involvement erzeugen“ ergänzt die Inhalte dieses Online-Seminars zum Thema Kundenzentrierung und Neuronales Involvement der Customer Experience.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte in Marketing und Sales.

Online Seminar

- Dauer 90 Min.
- Preis 270,00 € /3 Teilnehmer, weitere Teilnehmer 60,00 €, zzgl. MwSt.
- Termine nach Vereinbarung

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

