

Internet World Academy
Online-Seminar

<https://www.internetworld-academy.de/seminare/online-werbung/>

Wirksame Online-Werbung: Neuro-optimiert gestalten

mit Neuro- und Kommunikationsexperte Alfred Dietl

Effektives Know how für Ihren nachhaltigen Erfolg im Digitalen Marketing

Werbung umfasst Kommunikationsmaßnahmen Kunden zu gewinnen und zu binden und nimmt so eine zentrale Rolle für den Unternehmenserfolg ein. Dabei zeichnet sich Online-Werbung in der heute umfassenden digitalen 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 Online-Werbung 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 Online-Werbung und der Analyse praktischer Beispiele erhalten die Teilnehmer wertvollen Input und Tipps für ihre Praxis.

Programminhalte

Grundlagen, Anwendung und praktische How to's

- Online-Werbung und ihre Rolle in der Customer Journey
- Resonanzraum Customer Experience und seine neuronale Basis
- Welche Neuronalen Funktionssysteme bestimmen das Erleben und Verhalten von Menschen?
- Die Bedeutung von Social Response und Selbstbestimmung für das Customer Engagement
- Welche neuronalen Phänomene wirken im Social Influencing?
- Die neuronale Informationsverarbeitung in der Rezeption von Werbung
- 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 Online-Werbung neuronal zu evaluieren?
- Für die Praxis: Guideline einer Neuro-optimierten Online-Werbung
- Beispiele Online-Werbung: Customer Experience Kreation und Analyse

Das Online-Seminar „Effektive Customer Centricity: Neuro-optimiert ausrichten“ ergänzt die Inhalte dieses Online-Seminars zum Thema Kundenzentrierung und Neuronales Involvement der Customer Experience.

Das Präsenz-Seminar „Digitale Kommunikation: Winning Takes der Neuro-Optimierung“ ergänzt die informativen Inhalte dieses Online-Seminars mit erlebnisorientierten Reflexionen zu Praxisbeispielen und Teilnehmerprojekten, einem kollaborativen Kreativ-Camp sowie der Beleuchtung und Beantwortung individueller Fragen im Kreis der Teilnehmer.

Zielgruppe

Führungskräfte, Mitarbeiter aus Marketing und Sales sowie Angestellte, die Kundenkontakt haben.

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

