

Internet World Academy
Präsenz-Seminar 1 Tag

<https://www.internetworld-academy.de/seminare/digitale-kommunikation/>

Digitale Kommunikation: Winning Takes der Neuro-Optimierung

mit Neuro- und Kommunikationsexperte Alfred Dietl

Effektives Know how für Ihren nachhaltigen Erfolg im Digitalen Marketing

Kommunikation in Form von Werbung, Dialog und Commerce unterliegt hohen Anforderungen, wenn sie wirksam sein soll, und genau das muss sie sein, wenn Unternehmen erfolgreich in den Märkten agieren wollen. Digitale Kommunikation fordert durch ihre Allzeitlichkeit, Vernetzung und Individualität Marketingprofis und Kreative in besonderer Weise heraus, die Aufmerksamkeit ihrer Kunden zu erhalten, ihr Engagement zu aktivieren, Conversions zu generieren und Loyalität nachhaltig aufzubauen.

Was es deshalb für den Erfolg in der Digitalen Kommunikation braucht, ist das Know how in der nötigen Tiefe wie das Erleben und Verhalten der Kunden funktioniert, welche Wirkfaktoren zu beachten sind und wie Kommunikation in ihren Facetten ganz praktisch optimal gestaltet werden kann. Die zentralen Themen sind dabei Customer Centricity und Customer Experience, zwei Seiten einer Medaille und die Beachtung der neuronalen Prozesse, die darin wirken.

Dieses Präsenz-Seminar zeichnet in kurzen Zügen den Bezugsrahmen der Digitalen Kommunikation auf und legt mit Learnings zu den Themen Neuronale Funktionssysteme, Kundenzentrierung und Kundenerlebnis die Basis für den gemeinsamen Austausch praktischer Beispiele, How to's und Reflexionen zu Teilnehmerprojekten. Im anschließenden Kreativ-Camp erproben die Teilnehmer kollaborativ Ihre im Seminar gewonnenen Inspirationen und Ideen zur Neuro-Optimierung in der Digitalen Kommunikation und formen diese so zu ihren „Winning Takes“.

Programminhalte

Grundlagen, Reflexionen und praktische Übungen

- Die Customer Journey, der Bezugsrahmen für unsere Kommunikation
- Resonanzraum: Wenn Werbung, Dialog, Commerce auf das Kundenerlebnis treffen
- Kundenzentrierung, der Schlüssel für die Wirkung von Botschaften und Inhalten
- Neuronale Funktionssysteme, Basis für Customer Centricity und Customer Experience
- Learning Neuronale Informationsverarbeitung in Werbung, Dialog und Commerce
- Empathie, Insights und Response in Dialog und Interaktion
- Für die Praxis: Guideline einer Neuro-optimierten Digitalen Kommunikation
- How to: Profiling und Evaluation für ein kundenzentriertes Content Marketing
- Beispiele: Wie erzeugt Online-Werbung Aufmerksamkeit und Engagement?
- Beispiele: Wie aktivieren Digitaler Dialog und Commerce Conversion und Loyalität?
- Reflexion: Teilnehmer stellen ihre Projekte vor und geben sich Feedback
- Kreativ-Camp: Teilnehmer entwickeln kollaborativ Neuro-optimierte Kommunikation

Die Online-Seminare „Wirksame Online-Werbung: Customer Experience Neuro-optimiert ansprechen“ und „Effektive Customer Centricity: Neuro-optimiert ausrichten“ ergänzen die erlebnisorientierten Inhalte dieses Präsenz-Seminars mit Grundlagen, Anwendungsansätzen und praktischen How to's im Kontext der Digitalen Kommunikation.

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

