

Neuromarketing & Verkaufspsychologie

Werkzeuge & Techniken um Verkauf und Marketing zu optimieren

Seminar-ID: **30039**

Veranstaltungsformat: **Seminar**

Das nehmen Sie mit

Nehmen Sie Ihre hochwirksame Tool-Box aus Psychologie und Gehirnforschung mit, um Verkauf und Marketing zu optimieren. Sie erarbeiten Werkzeuge und Techniken, um in Zeiten digitaler Beschleunigung, Informations- und Angebotsüberflutung erfolgreicher im Verkauf zu werden und erweitern Ihr Repertoire an situations- und zielgruppengerechten Verkaufs- und Kommunikationstechniken. Nach dem Seminar steht Ihnen ein passwortgeschützter Zugang zu einem speziellen Internetportal mit Manuals, Checklists, Toolboxes und Best Practices offen.

Ihr Programm im Überblick

1. Tag: Expectation economy

- Aktuelle Rahmenbedingungen erfolgreicher Verkaufspsychologie: Informations- und Angebotsüberflutung; Kommunikationstrends; „fluid world“ und Rahmenbedingungen der experience & expectation economy
- Wer sind meine potenziellen Neu-Kunden? Worin übertreffe ich meine Mitbewerber? Wie begeistere ich meine Kunden?

Überzeugen mit System

- Überzeugen und Argumentieren mit System: Persuasionstechniken & Neuromarketing
- Wie muss man ein Angebot strukturieren, um die Botschaft schnell und verständlich zu kommunizieren?
- Beeinflussung des Entscheidungsverhaltens; Arten der Kaufentscheidungen; Judgment & Decision Making

Sie haben Fragen? ☎ +43 1 713 80 24-0 ✉ office@ars.at 📍 Schallautzerstraße 4, 1010 Wien

Kaufmotive & Emotionen

- Kaufmotive und der Einfluss von Emotionen auf das Kundenverhalten
- An Kundentypen angepasste Verhandlungstechniken und Verhandlungsstile; Persönlichkeitstheorien; Diversity-Management

2. Tag: Behandlung von Einwänden

- Behandlung von Kundeneinwänden; Abwehrmechanismen im Gespräch
- Kundenbedürfnisse erfassen: Methoden des aktiven Zuhörens; Arten des gefühlten Risikos
- Verkäufer: Produkte/Dienstleistungen oder Erlebnisse verkaufen?

Profiling-Methoden

- Instant-Profiling: Durch gezielte Frage- und Beobachtungstechniken im Beratungsgespräch auf das Persönlichkeitsprofil des Kunden schließen
- Phasenmodelle des Verkaufsprozesses; Phasen der Entscheidungsfindung; Entscheidungslogiken

B2B und B2C, on- und offline

- Unterschiede der Kaufentscheidungsprozesse im B2B und B2C
- Entdecken latenter Kunden-Wünsche durch Profiling-Methoden
- Gestaltung von physischen und digitalen Verkaufssituationen

Interessant für

- Key Account und Sales Manager
- Produktmanager und Marketingverantwortliche
- Unternehmer und Mitarbeiter in den Bereichen Marketing, Sales und Markenführung
- Alle in Marketing & Sales tätige Personen, die nach neuen Möglichkeiten der Steigerung ihrer Verkaufserfolge suchen

Referent*in

Univ.-Lekt. Mag. Dr. Josef Sawetz

Sie haben Fragen? ☎ +43 1 713 80 24-0 ✉ office@ars.at 📍 Schallautzerstraße 4, 1010 Wien



Kommunikations- und Marketingpsychologie an der Universität Wien

Sie haben Fragen?  **+43 1 713 80 24-0**  **office@ars.at**  **Schallautzerstraße 4, 1010 Wien**

Termine & Optionen

Datum	Dauer	Ort	Angebot	Preis
15.12.2022-16.12.2022	2 Tage		Präsenz	€ 960,-
15.12.2022-16.12.2022	2 Tage		Online	€ 960,-
12.06.2023-13.06.2023	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 960,-
12.06.2023-13.06.2023	2 Tage	Wien	Online	€ 960,-
27.11.2023-28.11.2023	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 960,-
27.11.2023-28.11.2023	2 Tage	Wien	Online	€ 960,-

Sie haben Fragen?  +43 1 713 80 24-0  office@ars.at  Schallautzerstraße 4, 1010 Wien