

**SI-EL-MT-007-3-1 Neuromarketing****SEMINARBESCHREIBUNG**

Neuromarketing zeigt, wie das Gehirn auf Werbung, Marken und Kaufentscheidungen reagiert. Sie lernen, diese Erkenntnisse gezielt für Ihr Marketing einzusetzen. Verkaufspsychologie ist kein Hexenwerk – wir übersetzen Hirnforschung in praktische Marketing-Techniken. Sie verstehen, warum Kunden emotional kaufen, wie Sie Entscheidungen beeinflussen und welche Methoden funktionieren. Von Farbpsychologie über Storytelling bis zur Kampagnen-Optimierung entwickeln Sie konkrete Strategien für messbare Erfolge.

**Marketing-Psychologie für bessere Kampagnen**

Sie analysieren, wie Menschen Kaufentscheidungen treffen und welche Rolle Emotionen spielen. Eye-Tracking, EEG und fMRT sind wissenschaftliche Methoden – Sie fokussieren jedoch auf praxistaugliche Techniken für Ihr Budget. Storytelling-Frameworks aktivieren das Gehirn Ihrer Zielgruppe, Farbpsychologie schafft Markenwahrnehmung und emotionale Trigger wie Vertrauen oder Neugier steuern Handlungen. Sie lernen, welche Methoden für B2B und B2C funktionieren und wie Sie diese in Ihre Strategie einbinden. Praxisbeispiele von Coca-Cola, Amazon und Apple zeigen, wie große Marken Neuromarketing nutzen. Das Seminar richtet sich an Marketing-Manager, Produktmanager und Werbe-Verantwortliche – ohne Vorkenntnisse.

**SEMINARINHALTE****Grundlagen des Neuromarketings**

- > Was ist Neuromarketing? Definition und Abgrenzung zur Werbung
- > Wie das Gehirn Kaufentscheidungen trifft
- > Emotionen vs. Rationalität im Marketing
- > Neuromarketing-Methoden: Eye-Tracking, EEG, fMRT

**Verkaufspsychologie in der Praxis**

- > Storytelling-Frameworks für emotionale Aktivierung
- > Farbpsychologie: Welche Farben für Ihre Marke funktionieren
- > Emotionale Trigger: Vertrauen, Angst, Freude gezielt einsetzen
- > Praxisbeispiele: Coca-Cola, Amazon, Apple

**Neuromarketing in Ihre Strategie einbinden**

- > Kampagnen mit Neuromarketing optimieren
- > B2B-Neuromarketing: Auch Entscheider kaufen emotional
- > Conversion-Optimierung durch verkaufspsychologische Prinzipien
- > Messung: Welche KPIs zeigen Neuromarketing-Erfolge?

## UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

\* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

### > Öffentliche Seminare / 1.090,00 € netto zzgl. MwSt.

#### **Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet**

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

### > Individuelle Seminare / 1.090,00 € netto zzgl. MwSt.

#### **Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching**

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

### > Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

#### **Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen**

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

**Telefon:** +49 (0)89 89559805

**Telefax:** +49 (0)89 87577306

**eMail:** [kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de](mailto:kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de)

[www.seminar-institut.de](http://www.seminar-institut.de)