

Neuromarketing: gehirngerecht kommunizieren und verkaufen (Präsenz)

So erreichst du mit der richtigen Marketingbotschaft deine Zielgruppe

Unser Gehirn arbeitet mit Geschichten, Erlebtes bildet unsere Vorstellung. Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften helfen, unser Marketing wirksamer zu gestalten, gewinnbringend in der Marketingpraxis zu nutzen – im B2C- und B2B-Bereich. Du lernst, deine Kund:innen besser zu verstehen, richtest deine Marketing- und Verkaufsaktivitäten mit emotionaler Positionierung noch gezielter aus. Erfahre im Seminar, wie du deine Zielgruppe besser ansprichst, den Vermarktungserfolg steigerst und zur Kundengewinnung und -bindung beiträgst.

Inhalte

Wie Marketingbotschaften wirken

- Grundlagen und Methoden des Neuromarketings.
- Neueste Erkenntnisse, Möglichkeiten und Grenzen.
- Gedächtnis-/Lernprozesse bei Kund:innen, Wahrnehmung, Informationsverarbeitung.
- Die Bedeutung von Emotionen, Verstand, Motiven und Belohnung im Kaufentscheidungsprozess.

Nutzen für die praktische Marktforschung

- Kundenwünsche gezielt ermitteln, auch nicht explizit artikuliert Wünsche berücksichtigen.
- Neurowissenschaftliche Erkenntnisse gewinnbringend einsetzen.
- Möglichkeiten und Ansätze der Zielgruppensegmentierung.
- Erstellung Kunden-Persona.

Erfolgreiche Markenpositionierung

- Mehr Wirksamkeit durch emotionale Konzepte. LimbicTypes.
- Storytelling als grundlegendes verbindendes Element.
- Psychologische Markenmodelle. Archetypen.
- Nutzen von Symbolen und bildlichen Ankern.
- Die multisensuale Markengestaltung.

Produktnutzen erhöhen

- Struktur im Produktportfolio.
- Progressive Abstraktion als Instrument.
- Psychologische Präferenzen zur Entwicklung.
- Mehrwert: Look, Feel, Usability.

Gehirngerecht kommunizieren

- Die vier Zugänge zum Kopf der Kund:innen beherrschen.
- Gehirngerechte Werbekonzepte und Kampagnen, Erfolgsfaktoren, Cover-/Impactstory.
- Effektiv kommunizieren: Wie nimmt der:die Kund:in Produkt- und Leistungsangebote wahr?
- Crossmediale Optimierung. Was ist online anders? Integriertes Vorgehen.
- Rolle der Medien in der Werbung berücksichtigen.
- Wie lassen sich die unterschiedlichen Kanäle am besten verbinden?

Gehirngerecht verkaufen

- Die Motive der Kund:innen in die Produktlösungen einbeziehen.
- Vertrauen bilden, mit typgerechter Ansprache Kund:innen gewinnen und binden.
- Preispsychologie: die Relativität des Preises, Preis und Produktposition.
- Wem wird der Kundenservice zugerechnet?

Effektive Verkaufsförderung

- Verkaufsaktivierende Elemente, Kundenbindungssysteme.
- Brand- und Performance-Marketing.

Messeauftritte und Präsentationen unter werbepsychologischen Aspekten

- Das Unternehmensprofil mit allen Sinnen schärfen.
- Überzeugungsstrategien für potenzielle Kund:innen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du kennst die praktischen Grundlagen des Neuromarketings, der Werbe- und Verkaufspsychologie.
- Du weißt, wie du dieses Know-how gewinnbringend in deiner täglichen Arbeit im B2C- und B2B-Bereich einbindest: Du kannst deine Marketingmaßnahmen noch zielgruppenorientierter ausrichten, die Werbewirksamkeit und den Werbeerfolg steigern und weißt, worauf es beim Verkauf, der Verkaufsförderung und dem Messeauftritt aus psychologischer Sicht ankommt.
- Du steigert deinen Vermarktungserfolg und verbesserst die Kundengewinnung und -bindung.
- Besonderer Fokus liegt auf den Einsatz-/Anwendungsmöglichkeiten im B2B-Bereich.

Bitte Produktinformationen/Werbemittel aus deinem Unternehmen mitbringen.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation/Werbung und Vertrieb. Produkt-, Marketing-, Brand Manager:innen, Kundenmanager:innen. Unternehmer:innen/Entscheider:innen kleiner und mittelständischer Unternehmen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in

Lothar Keite

Bei meinem ersten Arbeitgeber traf ich auf einen Leiter, der neuen Mitarbeitenden wertvolle Tipps und Ratschläge gab. Das hat mir auf



meinem Weg geholfen.
Später als Geschäftsführer habe ich mich daran erinnert, überlegt, was besonders wertvoll war. Zunächst habe ich an der Hochschule unterrichtet, bin dann in die Beratung gegangen und habe gemeinsam mit der Haufe Akademie ein Forum gefunden, welches mir ermöglicht, aufstrebende Manager:innen zu unterstützen. Das sehe ich als mein Anliegen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

07.-08.12.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit

Montag, 07.12.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 08.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.06.2027

Köln

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 08.06.2027

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Mittwoch, 09.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5354

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5354

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Neuromarketing: gehirngerecht kommunizieren und verkaufen (Live-Online)

So erreichst du mit der richtigen Marketingbotschaft deine Zielgruppe

Unser Gehirn arbeitet mit Geschichten, Erlebtes bildet unsere Vorstellung. Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften helfen, unser Marketing wirksamer zu gestalten, gewinnbringend in der Marketingpraxis zu nutzen – im B2C- und B2B-Bereich. Du lernst, deine Kund:innen besser zu verstehen, richtest deine Marketing- und Verkaufsaktivitäten mit emotionaler Positionierung noch gezielter aus. Erfahre im Seminar, wie du deine Zielgruppe besser ansprichst, den Vermarktungserfolg steigerst und zur Kundengewinnung und -bindung beiträgst.

Inhalte

Wie Marketingbotschaften wirken

- Grundlagen und Methoden des Neuromarketings.
- Neueste Erkenntnisse, Möglichkeiten und Grenzen.
- Gedächtnis-/Lernprozesse bei Kund:innen, Wahrnehmung, Informationsverarbeitung.
- Die Bedeutung von Emotionen, Verstand, Motiven und Belohnung im Kaufentscheidungsprozess.

Nutzen für die praktische Marktforschung

- Kundenwünsche gezielt ermitteln, auch nicht explizit artikuliert Wünsche berücksichtigen.
- Neurowissenschaftliche Erkenntnisse gewinnbringend einsetzen.
- Möglichkeiten und Ansätze der Zielgruppensegmentierung.
- Erstellung Kunden-Persona.

Erfolgreiche Markenpositionierung

- Mehr Wirksamkeit durch emotionale Konzepte. LimbicTypes.
- Storytelling als grundlegendes verbindendes Element.
- Psychologische Markenmodelle. Archetypen.
- Nutzen von Symbolen und bildlichen Ankern.
- Die multisensuale Markengestaltung.

Produktnutzen erhöhen

- Struktur im Produktportfolio.
- Progressive Abstraktion als Instrument.
- Psychologische Präferenzen zur Entwicklung.
- Mehrwert: Look, Feel, Usability.

Gehirngerecht kommunizieren

- Die vier Zugänge zum Kopf der Kund:innen beherrschen.
- Gehirngerechte Werbekonzepte und Kampagnen, Erfolgsfaktoren, Cover-/Impactstory.
- Effektiv kommunizieren: Wie nimmt der:die Kund:in Produkt- und Leistungsangebote wahr?
- Crossmediale Optimierung. Was ist online anders? Integriertes Vorgehen.
- Rolle der Medien in der Werbung berücksichtigen.
- Wie lassen sich die unterschiedlichen Kanäle am besten verbinden?

Gehirngerecht verkaufen

- Die Motive der Kund:innen in die Produktlösungen einbeziehen.
- Vertrauen bilden, mit typgerechter Ansprache Kund:innen gewinnen und binden.
- Preispsychologie: die Relativität des Preises, Preis und Produktposition.
- Wem wird der Kundenservice zugerechnet?

Effektive Verkaufsförderung

- Verkaufsaktivierende Elemente, Kundenbindungssysteme.
- Brand- und Performance-Marketing.

Messeauftritte und Präsentationen unter werbepsychologischen Aspekten

- Das Unternehmensprofil mit allen Sinnen schärfen.
- Überzeugungsstrategien für potenzielle Kund:innen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du kennst die praktischen Grundlagen des Neuromarketings, der Werbe- und Verkaufspsychologie.
- Du weißt, wie du dieses Know-how gewinnbringend in deiner täglichen Arbeit im B2C- und B2B-Bereich einbindest: Du kannst deine Marketingmaßnahmen noch zielgruppenorientierter ausrichten, die Werbewirksamkeit und den Werbeerfolg steigern und weißt, worauf es beim Verkauf, der Verkaufsförderung und dem Messeauftritt aus psychologischer Sicht ankommt.
- Du steigert deinen Vermarktungserfolg und verbesserst die Kundengewinnung und -bindung.
- Besonderer Fokus liegt auf den Einsatz-/Anwendungsmöglichkeiten im B2B-Bereich.

Bitte Produktinformationen/Werbemittel aus deinem Unternehmen mitbringen.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation/Werbung und Vertrieb. Produkt-, Marketing-, Brand Manager:innen, Kundenmanager:innen. Unternehmer:innen/Entscheider:innen kleiner und mittelständischer Unternehmen.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in

Lothar Keite

Bei meinem ersten Arbeitgeber traf ich auf einen Leiter, der neuen Mitarbeitenden wertvolle Tipps und Ratschläge gab. Das hat mir auf



meinem Weg geholfen.
Später als Geschäftsführer habe ich mich daran erinnert, überlegt, was besonders wertvoll war. Zunächst habe ich an der Hochschule unterrichtet, bin dann in die Beratung gegangen und habe gemeinsam mit der Haufe Akademie ein Forum gefunden, welches mir ermöglicht, aufstrebende Manager:innen zu unterstützen. Das sehe ich als mein Anliegen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

21.-22.10.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 21.10.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 22.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

02.-03.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Mittwoch, 03.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

13.-14.09.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 13.09.2027

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 14.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32867

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5354

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de