



2-Tages-Seminar:

## **NLP und Neuro-Marketing im Online-Marketing**

**Erfahren Sie in nur 2 Tagen wie Sie NLP (Neurolinguistisches Programmieren) und Neuro-Marketing optimal nutzen, um potenzielle Kunden besser zu erreichen und zu begeistern. Lernen Sie Ihren Wunschkunden detailliert kennen und steigern Sie Ihre Überzeugungskraft – und Ihren Umsatz**

## Seminarbeschreibung

Steuert die Vernunft die Kaufentscheidungen von Kunden? Die moderne Gehirnforschung zeigt, dass der rational entscheidende Kunde, der „homo oeconomicus“, ein Mythos ist.

Kaufentscheidungen werden überwiegend unbewusst getroffen. Unser bewusstes Gehirn fungiert oft nur noch als „Regierungssprecher“, der die Entscheidungen des Unbewussten erklärt und verteidigt. Dr. Hans-Georg Häusel sagt „Alles, was keine Emotion auslöst, ist für das Gehirn wertlos.“ Für das Online-Marketing stellt sich also die Frage, wie erreichen wir das Unbewusste, die emotionale Ebene des (potenziellen) Kunden?

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Wunschkunden definieren und wie Sie ihre Bedürfnisse erfassen. Sie erstellen detaillierte Wunschkundenprofile (Buyer Persona-Profile) mit demographischen Daten, limbischer Typisierung, Verhaltenspräferenzen und Motivatoren. Sie erstellen eine detaillierte Nutzenanalyse für die jeweilige Persona und leiten davon, die Ausprägungen für die limbischen Typen ab. Mit Hilfe der Metaprogramme aus dem NLP finden Sie heraus, welches die Entscheidungstrigger Ihrer Wunschkunden sind und wie Sie damit Ihre Konvertierungsquoten erhöhen können.

Die Erkenntnisse aus der Profilierung nutzen Sie im Content-Marketing, um relevantere und emotional ansprechendere Inhalte wie Anzeigen- und Produkttexte oder auch Downloadangebote (Leitfäden, Ratgeber, Anwenderberichte, usw.) für Ihre Wunschkunden zu erstellen. Sie erfahren auch, wie Sie Ihre Interessenten automatisiert und individuell bis hin zur Erstkauf-, und Ihre Bestandskunden zur Wiederkaufs-Reife entwickeln.

In diesem 2-Tages-Seminar erhalten Sie neben umfangreichen Einblicken in die Erkenntnisse aus der Psychologie und Gehirnforschung auch viele Tipps und Tricks aus der Praxis für die umgehende operative Umsetzung.

## Seminarziele

- Sie lernen das Potenzial von NLP und Neuro-Marketing für das Online-Marketing kennen.
- Sie profilieren Ihre Wunschkunden und erfahren, wie Sie deren Verhaltenspräferenzen und Motivatoren für Ihren Erfolg im Online-Marketing nutzen.
- Sie ergründen den kauftypenspezifischen Nutzen Ihrer Wunschkunden und erfahren, wie Sie diesen für Ihre Online-Aktivitäten einsetzen.
- Sie lernen, wie Sie die Erkenntnisse aus dem NLP und Neuro-Marketing für die Konzeption Ihrer Content-Bausteine nutzen können.
- Sie sind in der Lage, Lead-Nurturing Prozesse zur Interessenten- und Bestandskunden-Entwicklung aufzubauen.
- Sie wissen außerdem, wie Sie die zielsichere Ansprache, Anzeigen, Content-Bausteine und Landingpages gehirngerecht optimieren.

# Seminarinhalte – Agenda

## **Einführung in die Grundlagen von NLP**

- Das Modell von NLP und limbischer Vermarktung
- Menschen und ihr Modell von Welt
- Sprache und Denkmuster
- Sinneskanäle, Submodalitäten und Meta-Programme
- positives und negatives Ankern

## **Einführung in die Grundlagen der limbischen Vermarktung**

- Die Bedeutung des limbischen Systems für Entscheidungen und Verkaufen
- Die limbischen Typen
- Produkte und Marken nach dem limbischen Modell

## **Wunschkunden**

- Wie Sie Wunschkunden definieren
- Die Profilierung von Wunschkunden nach dem Buyer-Persona Modell
- demographische Daten, Verhaltenspräferenzen, Motivatoren und limbische Typen
- Nutzenanalyse und Value Proposition nach dem Kauftypen

## **Content**

- Einführung in typengerechtes Content Marketing
- Content-Konzeption nach dem limbischen Modell
- gehirngerecht schreiben
- Content-Distribution

## **Interessenten-/Kunden-Entwicklung**

- Einführung in die gehirngerechte Marketing-Automation
- Lead-Nurturing Prozesse
- Profilanreicherung mit „Progressive Profiling“

## **Der Einfluss von NLP und Neuro-Marketing auf die Elemente des Online Marketing**

- Ansprache
- Webseite
- Webshop
- Landingpage
- Anzeigen

## **Tipps aus der Verkaufspsychologie für das Online Marketing**

## Trainer

### Norbert Schuster



Als Strategie-Berater für Big Data und die Digitalisierung im Marketing und Vertrieb hilft Norbert Schuster Unternehmen dabei, mit ihrer Technologie und ihrem Angebot wahrgenommen zu werden. Für seine Kunden generiert der gelernte Elektroniker Marktpräsenz, Bekanntheit, Leads und Neukunden. Seit 2011 hat er Marketing-Automation-Projekte in den verschiedensten Branchen und mit diversen Herstellern erfolgreich umgesetzt und mit seiner Wasserloch-Strategie® und dem „Grüne-Bananen-Effekt“ Standards für die Marketing-Automation-Branche gesetzt. Engagiert berät und unterstützt der NLP Master, Mental Coach, wingwave® Coach, Design Thinking Facilitator und INSIGHTS MDI Berater Unternehmen auch bei der Strategieentwicklung.

### Marion Borgs



Marion Borgs ist Industriekauffrau, NLP Coach (DVNLP) und SCRUM Master. Ihre Schwerpunkte sind die Potenzialaktivierung für Vertrieb, Marketing und Organisationsentwicklung in Unternehmen. Die tiefgründige Strategin ist spezialisiert auf die Weiterentwicklung von Menschen im Mittelstand. Engagiert unterstützt sie Unternehmen dabei, sich konsequent am Kunden zu orientieren. Denn sie ist überzeugt: „Vertrieb und Marketing können nur gemeinsam die erhöhten Anforderungen der Kunden meistern, dazu ist eine durchgängige Strategie unabdingbar.“ Marion Borgs ist seit 1998 Unternehmensgründerin und Geschäftsführerin. Ihr umfassendes Praxiswissen gibt sie seit vielen Jahren als Trainerin und Beraterin weiter.

## Methodik

### Interaktiver Vortrag

In unserem Seminar werden die Teilnehmer mit ihren individuellen Erwartungen und ihren jeweiligen Online-Projekten selbstverständlich miteinbezogen. Fragen können jederzeit gestellt werden. Regelmäßige Feedback-Runden unterstreichen den interaktiven Seminarcharakter.

### Vielseitiger Medieneinsatz

Um die bestmögliche Aufmerksamkeit zu erreichen, arbeiten unsere Trainer abwechselnd mit anschaulichen Power-Point-Präsentationen, Live-Beispielen im Internet, Flipchart und Pinnwand. Das garantiert ein abwechslungsreiches Seminar – mit Inhalten, die „haften“ bleiben.

### Best Practice Beispiele, Übungen und Zeit für Einzelfragen

Durch Übungen und die gemeinsame Erarbeitung von Aufgaben in Arbeitsgruppen bringen die Teilnehmer ihre individuellen Herausforderungen in das Seminar ein. Die Klärung individueller Einzelfragen sowie die Tipps und Tricks des Trainers aus der Marketing- und Vertriebspraxis runden das Seminar praxisnah ab. So wechseln sich Theorie und praktische Umsetzung zielführend ab.

### Tipps und Seminarunterlagen

Ausführliche, seminarbegleitende Unterlagen und Checklisten dienen als umfassendes Nachschlagewerk am Arbeitsplatz – auch noch lange nach Ihrem Seminarbesuch.

## Teilnehmer

Unser Seminar richtet sich an Marketingleiter, Mitarbeiter im Bereich Online Marketing, Online-Marketing Manager, Webshop-Verantwortliche, eCommerce-Manager und Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, die in ihrem Praxisalltag unter anderem für die Generierung von Interessenten und Neukunden zuständig sind.

Das Seminar richtet sich aber auch an Geschäftsleiter, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über Marketing-Automation verschaffen möchten.

**Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.**

### Unsere Zielgruppe im Überblick:

Marketingverantwortliche, Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb, Social Media Manager, Website- und Online-Marketing-Manager, Geschäftsführer, Entscheider, Selbstständige, Projektleiter und Agenturen

## Referenzen und Teilnehmerstimmen

Seit mehr als 15 Jahren schenken uns unsere Kunden ihr Vertrauen. Immer wieder erhalten wir positives Feedback über die Kompetenz unserer Trainer, den optimalen Praxisbezug der Schulungen und die gute Verständlichkeit und Struktur der Kurse.

Mit der nachfolgenden Referenzauswahl erhalten Sie Einblick in die Branchenvielfalt unserer eMBIS Schulungsteilnehmer:



Viele unsere Teilnehmer haben uns bereits ihre Stimme zum Seminar gegeben. Auf unserer Webseite können Sie sich gerne davon überzeugen:

<https://www.embis.de/kunden-und-stimmen.html>

## Termine, Orte und Zeiten

- 11.-12.03.2019 München
- 14.-15.05.2019 Hannover
- 02.-03.07.2019 Hamburg
- 02.-03.09.2019 München
- 01.-02.10.2019 Frankfurt
- 09.-10.12.2019 Stuttgart

### Zeiten

1. Seminartag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Seminartag: 09:00 - 16:00 Uhr

## Kosten

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 980 Euro zzgl. MwSt.

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen.

Die Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.

## Faxanmeldung: NLP und Neuro im Online-Marketing Seminar

Bitte ausfüllen und an 0811 993366-1 faxen.

Anrede
Vorname
Nachname
Telefon
E-Mail

Firma
Straße/Postfach
PLZ/Ort
Unternehmenswebseite

### Termine (bitte ankreuzen):

- 11.-12.03.2019 München
- 14.-15.05.2019 Hannover
- 02.-03.07.2019 Hamburg
- 02.-03.09.2019 München
- 01.-02.10.2019 Frankfurt
- 09.-10.12.2019 Stuttgart

### Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für das NLP und Neuro im Online-Marketing Seminar beträgt 980,00 Euro (das sind 1166,20 Euro inkl. MwSt.). Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Rechnung ist vor Seminarbeginn zu begleichen. Bis zu drei Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Sie Ihre Teilnahme kostenlos stornieren, bis zwei Wochen vorher berechnen wir 50 Prozent. Bei Stornierung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen müssen wir die gesamte Teilnehmergebühr berechnen. Die Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Bei Absage der Veranstaltungen durch die eMBIS GmbH infolge nicht beeinflussbarer Gründe bzw. höherer Gewalt wird der volle Teilnahmebeitrag erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

<b>Sonstige Bemerkungen:</b>
------------------------------

Ort, Datum und Unterschrift
-----------------------------