



Markt- und Kunden-Kompetenz

KUNDENFÜHRUNG & -VERFÜHRUNG

Intensivseminar für Vertriebs- und MarketingleiterInnen

Stand: März 2022
Änderungen und Druckfehler vorbehalten!



Sehr geehrte Interessentin! Sehr geehrter Interessent!

Neueste Erkenntnisse der Gehirnforschung haben sensationelle Möglichkeiten eröffnet. Diese werden mittlerweile von internationalen Werbeagenturen und Geheimdiensten genutzt. Erfahren Sie, wie auch Sie diese Erkenntnisse im Verkauf und Marketing anwenden können.

Schwierige in begeisterte Kunden/Kundinnen verwandeln

Oft glauben wir zu wissen, was unser Gegenüber denkt und fühlt. Und dann überrascht uns die ganz und gar unerwartete Reaktion einer/-s Kunden/Kundin. Spätestens hier erkennen wir wieder, wie unergründlich doch die Gedanken- und Gefühlswelten der Menschen sind. An diesem Punkt wünschen wir uns die Fähigkeit des Gedankenlesens. Wir könnten um so vieles besser auf Wünsche, Ängste und Vorbehalte eingehen und vor allem erfolgreicher verkaufen...

Neueste Erkenntnisse der Gehirnforschung im Verkauf nützen!

Die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung (rund 30 Teilbereiche der Neurosciences) haben sensationelle Möglichkeiten eröffnet. Diese werden mittlerweile u.a. von internationalen Werbeagenturen und Geheimdiensten genutzt. Viele dieser neuen Werkzeuge sind so wirksam, dass sie mehr Waffen als Instrumenten gleichen. Verantwortungsvoll eingesetzt können diese mächtigen Werkzeuge aus der Gehirnforschung wahre Wunder wirken – unheimlich ...

Wissen, das Sie erhalten:

- „Verführungs-Werkzeugkasten“ der aktuellen Gehirnforschung
- Formelsammlung zur „Steuerung fremder Gehirne“
- Kernprinzipien wie „Versklavungsprinzip“ und „Zombiesystem“
- Modell der persuasiven Fitness und der mentalen Bilanzierung
- Priming: die Steuerung der Wahrscheinlichkeit von Handlungen

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie erhalten völlig neue Einsichten in die wissenschaftlich fundierte höchste Form des Verkaufens.
- Ihr Handlungsspielraum und die Freude am Verkaufen erhalten einen mächtigen Schub.
- Sie werden „süchtig“ nach schwierigen zwischenmenschlichen Situationen und ihrer erfolgreichen Bewältigung...

Methoden:

Ein neuer, interdisziplinärer und praxisorientierter Ansatz der Marketing- und Kommunikationspsychologie veranschaulicht komplexe Interaktionsmuster und Mechanismen menschlicher Kommunikation mittels praktischer Beispiele, illustrativen Experimenten, Grafiken und Bildern.

Wählen Sie aus unseren 2 Lernmethoden

- **Präsenzseminar** (inkl. Begrüßungskaffee, Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausenimbisse und Garagengebühren)
- **Online live im virtuellen Raum**
Lernen wie im Seminarraum – nur ohne Anreise und bequem von Zuhause oder von Ihrem Arbeitsplatz aus! Bei diesem Format treffen Struktur und Flexibilität aufeinander. Ein fixer Stundenplan gibt den Takt vor, Ihr Trainer/Ihre Trainerin unterrichtet Sie und Ihre KollegInnen zu festgelegten Zeiten. Wo immer Sie sich gerade aufhalten, über das Internet sind Sie live dabei, arbeiten aktiv mit und können sich jederzeit an der Kommunikation im virtuellen Lernraum beteiligen.
 - Teil 1: Psychologie der Customer Experience
 - Teil2: „Verführungs-Werkzeugkasten“ der aktuellen Gehirnforschung
 - Teil3: Verkaufspsychologie in Zeiten der Informations- und Angebotsüberflutung
 - Teil4: Marketing-Optimierung mit dem „Adaptive Persuasion Profiling System“

Technische Voraussetzungen, um am Distance Learning Kursangebot teilzunehmen

Damit Sie optimal an den Distance Learning Kursen teilnehmen können, empfehlen wir Ihnen folgende technische Voraussetzungen:

- einen stabilen Internetzugang (über WLAN oder besser noch über LAN);
- einen Rechner/Laptop der an einer Stromversorgung angeschlossen ist;
- sollten Sie mit einem Laptop arbeiten, evt. einen zweiten Bildschirm;
- zumindest eine einfache Form von Kopfhörern oder eines Headsets inkl. Mikrofon;
- eine Webcam (extern oder integriert);
- Stift und Papier in Reichweite.

Ihr Seminarleiter:

Zur Person

Univ.-Lektor Mag. phil. Dr. rer.nat. Josef Sawetz,
Universität Wien

Kommunikations- und Marketingpsychologe,
Neurowissenschaftler
Top-Experte für Marketing, Verkauf und Führung



Ausbildung

Studien der Betriebswirtschaft, Rechtswissenschaften, Soziologie,
Sprachwissenschaft, Kommunikationswissenschaft, Psychologie

Berufserfahrungen

Seit 1980 psychologische Tiefeninterviews sowie Werbemittel- und
Produkttests für Marktforschungsinstitute; Text, Konzept und Beratung für
Werbeagenturen; Bereichsleitung für Konzernkommunikation, Marketing und
Marktforschung in internationalen Handels- und Industriekonzerne.

Lehr- und Vortragstätigkeit seit 1990: Universität Wien, Universitätslehrgänge
Markt- und Meinungsforschung sowie Öffentlichkeitsarbeit, Institut für
Publizistik- und Kommunikationswissenschaft (Marketing- und
Kommunikationspsychologie, Werbepsychologie, Psychologische Grundlagen
der PR); Donau-Universität Krems (Master-Programme: PRPlus Public
Relations, PR und integrierte Kommunikation, Kommunikation und
Management, Educational Technology, Professional MBA Communication and
Leadership, International Information & Communication Management);
Lehrgangleiter New Media Marketing Manager, Usability Manager,
Knowledge- & Content Manager sowie Online-Redaktion am WIFI Wien;
Werbeakademie; IIR; Business Circle; Kunstschule Wien; FH
Kommunikationswirtschaft; WIFI Management Forum

Trainingsschwerpunkte

Kommunikationspsychologie, Marketingpsychologie, Werbe- und
Verkaufpsychologie, kommunikations- und sozialpsychologische
Führungstechniken, Neuro-Leadership, Profiling-Techniken,
evolutionspsychologische und neurowissenschaftliche Techniken des
Selbstmanagements und Coachings.

Im Rahmen des WIFI Management Forum Programms
- Kunden führen und verführen
- Neuro-Psychologie erfolgreicher Führung
- Profiling-Techniken in der Personalauswahl

Publikationen

Publikationen, Awards und Medienbeiträge: www.sawetz.com

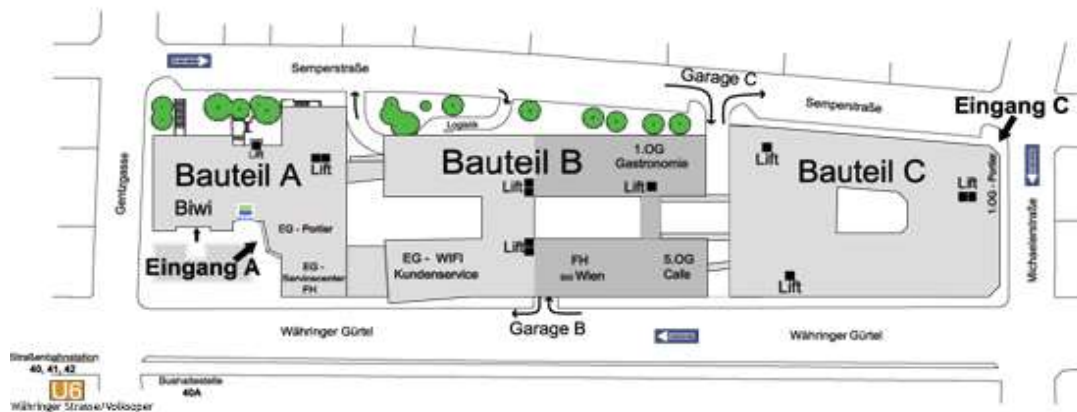
Medienauftritte: ORF, Pro 7, Puls TV, Tages- und Wochenzeitungen,
Fachzeitschriften

Veranstaltungsort:

WIFI MANAGEMENT FORUM
am wko campus wien, Bauteil B, 5. und 6. Stock
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

Parkmöglichkeit in der Apcoa-Garage

Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln: U6 - Straßenbahnlinien 40, 41, 42 - Autobuslinien 37A, 40A



Ein abweichender Veranstaltungsort wird in den jeweiligen Einladungen gesondert bekannt gegeben.

Kosten:

EUR 850,-

Umfangreiche Teilnehmerunterlagen inkl. „Kommunikations- und Marketingpsychologie, 2022. Medien, Konsum, Individuum, Kollektivität - Grundlagen kommunikativer und persuasiver Prozesse aus Psychologie, Neurowissenschaften, Evolutionsbiologie, Systemtheorie und Semiotik“ von Dr. Josef Sawetz (630 Seiten, zahlreiche Abbildungen, umfangreiches Literaturverzeichnis) sowie umfangreiche Manuals und Zusatzunterlagen (mehrere hundert Seiten) in eigenem Downloadbereich zu den neuesten psychologischen Forschungsergebnissen für die praktische Anwendung sowie Vormittags-/Nachmittagspause und Mittagessen. Übernachtungen sind – wenn nicht anders angeführt - in den Gebühren nicht enthalten.

Bei Veranstaltungen im WIFI Wien übernehmen wir Ihre Parkgebühr in der Apcoa-Garage (Zufahrt über Währinger Gürtel). Sie erhalten Ihr bereits bezahltes Ausfahrtsticket in der Veranstaltung, das jedoch nur am jeweiligen Veranstaltungstag gültig ist. Bitte verwenden Sie bei der Einfahrt in die Garage nicht Ihre Kreditkarte, da sonst das Gratisticket nicht genutzt werden kann.

Die Wirtschaftskammer ist als Körperschaft öffentlichen Rechts kein Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes 1994 (UStG) und somit gemäß § 6 Abs. 1 Z. 11 lit. a UStG von der Umsatzsteuer befreit. Die Teilnahmegebühr enthält daher keine Umsatzsteuer.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Management Forums unter www.wifiwien.at/agb

Kontakt:

Teilnehmerservice / Anmeldung:

Tel: (01) 476 77- 5238
E-Mail: managementforum@wifiwien.at

Produktmanagement: Mag. Julian Ziegler

Tel: (01) 476 77- 5254
E-Mail: ziegler@wifiwien.at

Termine und Anmeldung:

www.wifiwien.at/24327x