

So macht es Klick im Hirn

Mehr Umsatz durch emotionales Verkaufen

Jedem Händler geht das mal so: Das Produkt bleibt im Regal liegen – und keiner weiß, warum. Ein Grund könnte die fehlende emotionale Komponente sein. Denn Produkte, die dem Kunden neben dem rationalen keinen emotionalen Aspekt bieten, stuft unser Gehirn unterbewusst als wertlos ein. Wie man diese psychologischen Erkenntnisse für mehr Umsatz ausnutzen



Tosin A. David

Umsatz ausnutzen kann, zeigt Unternehmensberaterin Tosin A. David vom Beratungsunternehmen Marcellino's Academy aus Hannover. Sie erklärt in einem spannenden Vortrag, wie Kaufentscheidungen entstehen und welche rationalen und emotionalen Faktoren dafür verantwortlich sind. Was überzeugt den Kunden und warum? Wann kauft der Kunde tatsächlich? Warum ist der erste Eindruck so wichtig und vor allem: Wie kann der Verkäufer ihn steuern?

18. März, ab 11.00 Uhr.
www.marcellinos-academy.de

18. März, ab 11.00 Uhr.
www.marcellinos-academy.de

Der Oscar des Handels

Wie in den vergangenen Jahren werden im Trendforum außerdem die für den IAW Product-Award Trendseller nominierten

Produkte vorgestellt. Der Preis wird zweimal jährlich

an die Produkte vergeben, die das Zeug zum Verkaufsschlager haben.

16. März, 17.00 Uhr,
Trendforum Halle 4.2, Stand F 04

