

Wie Emotionen einkaufen

Die Spielregeln unserer Gefühle

Impuls-Vortrag

- Emotionen haben die Macht am Markt übernommen.
- Menschen wollen keine Produkte und Dienstleistungen kaufen - sondern Emotionen. Aber wie?
- Produkte und Dienstleistungen der Unternehmen werden immer gleicher. Doch wie differenzieren Sie sich durch die Emotionen?
- Im Verkaufen und Verhandeln treffen Emotionen zu 97 Prozent die Entscheidungen. Die Frage lautet: Wie kaufen Emotionen ein?
- In den Märkten von morgen entscheiden Ihren (Unternehmens-) Erfolg die Emotionen. Wie erleben Ihre Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter die Welt ihrer Emotionen?
- Network Marketing und Empfehlungen sind mehr als Smalltalk und Visitenkartentausch. Erfolgreiche Beziehungsgestaltung regeln unsere Emotionen.
- Die Welt der Emotionen lebt nach ihren eigenen Spielregeln!

In seinem emotionalen Impuls-Vortrag zeigt Bernhard P. Wirth die Spielregeln unserer Emotionen. Und was noch viel wichtiger ist: Er liefert Ihnen eine Strategie mit der Sie in der Welt der Emotionen erfolgreich in den Märkten von morgen gewinnen. Jeder Mensch gehorcht letztendlich seinen Emotionen. Sie wissen genau wie Emotionen behandelt werden möchten und einkaufen.

