



Vortrag Apotheke

Apotheken-Seminar Dr. Bellinger am 12.05.2019, Düsseldorf

Blick ins Gehirn: Was Apotheken-Kunden wirklich wollen



In einem spannenden und unterhaltsamen Vortrag stellt Dr. Hans-Georg Häusel die neuesten Erkenntnisse der Hirnforschung für das Apotheken-Marketing und den Apotheken-Verkauf vor. Er zeigt, wie man einen Logenplatz im Gehirn des Kunden besetzen kann.

Themenpunkte sind.:

- Die Vormacht des Unbewussten und der Emotionen
- Wie Kundenbegeisterung im Gehirn entsteht
- Die emotionalen Gesundheitswelten im Gehirn
- Hirngerechte POS-Gestaltung
- Hirngerechte Website-Emotionalisierung (mit positiven Beispielen Gesund leben-Website)
- Hirngerechtes Beratungs- und Verkaufsgespräch
- Spiegelneurone und Körpersprache (mit Vorstellung Speaker-Kollege)
- Was Menschen / Kunden unterscheidet (Persönlichkeit / Alter / Geschlecht) und wie man dieses Wissen im Verkaufsgespräch nutzt

Dr. Hans-Georg Häusel

Dr. Hans-Georg Häusel, Diplom-Psychologe, zählt international zu den führenden Experten in der Marketing- und Verkaufs-Hirnforschung. Er ist Autor vieler Wirtschaftsbestseller. Sein Buch „Brain View – Warum Kunden kaufen“ wurde von einer internationalen Jury zu einem der 100 besten Wirtschaftsbücher aller Zeiten gewählt. Er wurde mit dem Excellence-Award als einer der besten Redner im deutschsprachigen Raum ausgezeichnet.