

# MARKETING- UND VERTRIEBSREVOLUTION

Erfolgreiche Vermarktung durch neurowissenschaftliche Strategien.

Steigender Wettbewerbsdruck, Homogenisierung der Leistungen und sich verändernde Kundenanforderungen definieren die Märkte. Konsumenten lassen sich nicht länger über rationale Argumente zum Kauf verleiten. In diesem Umfeld verlieren traditionelle Verkaufsmethoden immer weiter an Wirkung.

Der neue, integrative und effektive Marketing- und Vertriebsansatz ist genau für diese Herausforderungen heutiger und zukünftiger Märkte entwickelt. Mit dem Fokus auf emotionale und sinnstiftende Verkaufsargumente können Sie sich von Wettbewerbern abgrenzen und im Markt durchsetzen. Sie müssen sich nicht länger den Preiskämpfen hingeben, sondern werden als herausragender Anbieter wahrgenommen.

Unser intensiver und speziell zugeschnittener Tagesworkshop vermittelt Ihnen die notwendigen neurowissenschaftlichen Ansätze der zukunftsweisenden Formen des Marketings und Vertriebs: dem Emotional & Social Selling. In unserem an Sie angepassten Workshop lernen Sie, wie Ihre Kunden Sie wahrnehmen, wie Sie aus Grenzen ausbrechen und wie Sie sich erfolgreich positionieren. Die bewährte, innovative Sichtweise auf den Verkauf in Kombination mit der Praxisorientierung des Workshops lässt Sie die Herausforderungen des dynamischen Marktumfeldes überwinden.

## Warum Sie dieses Seminar buchen sollten:

### 1 Aktuelle neurowissenschaftliche Erkenntnisse

Sie gewinnen Einblicke in die aktuellsten neurowissenschaftlichen Theorien und Forschungsergebnisse zum Kaufprozess und der sich daraus ergebenden Implikationen für Marketing und Vertrieb. Diese Erkenntnisse können Sie gezielt nutzen, um Ihren Wettbewerbern voraus zu sein.

### 2 Praktische Anwendung

Profitieren Sie durch die individuelle Anpassung des Workshops auf Ihre konkreten Herausforderungen von bereits im Workshop erarbeiteten gezielten Strategien und Handlungsempfehlungen, die direkt umgesetzt werden.

### 3 Erfahrener Referent

Sie profitieren von dem umfangreichen Wissen und der Erfahrung von Christoph Helmes, Geschäftsführer der junge haie GmbH. Er wendet die theoretischen Erkenntnisse direkt und erfolgreich auf Ihr Unternehmen an.



### 4 Wettbewerbsvorteil

Im Workshop wird Ihr Marketing-, Vertriebs- und Kundenserviceteam weitergebildet und befähigt, emotionale, sinnstiftende Beziehungen herzustellen und damit Ihr Unternehmen als herausragenden Anbieter wahrnehmbar zu machen.

### 5 Langfristiger Unternehmenserfolg

Durch die neue Positionierung werden die richtigen Kunden angezogen und nachhaltig an das Unternehmen gebunden, wodurch langfristige Marktanteile gesichert werden.

## Warum wir Ihr richtiger Partner sind.

Wir sind Ihr **strategischer Partner** für den digitalen Wandel. Mit starkem Fokus auf die Maximierung der Vorteile von Marketing und Vertrieb helfen wir Ihnen, die mit dem Wandel verbundenen Herausforderungen zu meistern. Wir besitzen langjährige Erfahrung durch die Zusammenarbeit mit verschiedensten Konzernen und einer Vielzahl an mittelständischen Unternehmen. Zusammen mit der kontinuierlichen Fokussierung auf sämtliche Kundenprozesse, -systeme und -strategien sind wir Experten auf unserem Gebiet.

Mit über 23 Jahren Erfahrung in der IT- und Beratungs-Branche in mittelständischen Unternehmen, Konzernen und Start-Ups, 19 Gründungen und Beteiligungen sowie diversen M&As findet Christoph Helmes immer die richtigen Strategien. Mit seinem Wissen und Tatendrang in der zielgerichteten Umsetzung werden auch Sie erfolgreich positioniert.

# TAGESWORKSHOP

## 1. Block

### Marketingrevolution

Sie erlernen alle relevanten Aspekte der neuen Sichtweise auf Marketing und Vertrieb. Sie verstehen die Gründe, warum die traditionelle Verkaufsargumentation immer weiter an Bedeutung verliert und tauchen ein in die neurowissenschaftliche Analyse des Kaufprozesses. Sie können sich bereits hier über die ersten konkreten Handlungsempfehlungen zur Umsetzung in die Praxis freuen.

## 3. Block

### Ihr Weg zum Ziel

Wenden Sie die gelernte Theorie auf Ihr Unternehmen an. Sie profitieren dabei von den Erfahrungen unseres Beraters, der praxiserprobte, konkrete Strategien und Handlungsmöglichkeiten für Ihre Umsetzung zur angestrebten Positionierung entwickelt.

## 2. Block

### IST-Analyse & SOLL-Positionierung

Sie lernen Ihr Unternehmen besser kennen und verstehen, wie Kunden Ihr Unternehmen sehen. Sie durchbrechen die Grenzen traditioneller Positionierung. Anstelle der veralteten Unique Selling Proposition konzentriert sich die neue Positionierung auf die wahren, einzigartigen Verkaufsargumente: die Emotional und Social Selling Proposition.

## 4. Block

### Abschluss und Integration

Zum krönenden Abschluss planen wir die konkreten nächsten Schritte, um die neugewonnenen Erkenntnisse schnell in die Praxis umzusetzen.

Der Workshop wird individuell auf Sie und Ihre konkrete Situation zugeschnitten, wodurch die Blöcke variieren können.

Sie erlernen im interaktiven Workshop verhaltenspsychologische und neurowissenschaftliche Theorien, die Sie im dynamischen Marktumfeld benötigen. Wir sind Ihr Partner, wenn es darum geht, diese Theorien auf Ihre konkrete Situation praktisch anzuwenden. Mit uns werden Sie zum Gewinner im Markt.

**Sie wollen Ihren Workshop buchen oder haben Fragen?**

**Sprechen Sie jetzt mit unseren Experten!**



**Christoph Helmes**  
helmes@jungehaie.com  
0441 559788-97



**Ferhat Aslan**  
faslan@jungehaie.com  
0441 559788-19

