



- Elke Schwarz (Geschäftsführung)
- Training, Beratung, Coaching, Ausbildung
- Deutschland / Schweiz
- Erfahrung seit 25 Jahren
- Spezialisten für Emotion Selling[®], Neuro-Sales und Neuro-Marketing
- Schwerpunkt: Pharma
- Eigenes, zertifiziert ausgebildetes Trainerteam
- Performanceprogramme: national und international (dt., engl., franz., ital.)
- Bücher: Emotion Selling[®] und Unbewusste Wirkung, Springer Verlag

Reduce
to the
Max



Neuro-Sales und Neuro-Marketing

Alle Kaufentscheidungen fallen im Gehirn des Kunden. Die Neurowissenschaften machen es möglich Kommunikationsstrategien aus der Funktionsweise des Gehirns abzuleiten. Jede Kommunikation mit Kunden wird dadurch wesentlich wirkungsvoller und überzeugender. Wir liefern klare Prinzipien.



Emotion Selling[®]

Bewiesen ist, dass Emotionen einen der wesentlichsten Einflüsse auf Kaufentscheidungen darstellen. Emotion Selling[®] ist ein von uns entwickeltes Kommunikationsmodell. Es beschreibt Strategien, Lösungen und Methoden, wie umsatz- und imagefördernde Emotionen bei Kunden entstehen.

Workshops
(1/2 Tag – 2 Tage)

Skills2Go
(Minutentrainings)

Webinare

Fieldcoaching

Umsetzung im Workshop: Bewusstsein + Spaß + Praxis = Verhaltensänderung

1. Wow!-Experimente und wissenschaftlicher Hintergrund
2. Wirksame Methoden
3. Training
4. Konkreter Umsetzungsplan

Softskill-KPIs
messen

Zertifizierte
Ausbildung

Skillkarten, Videonuggets,
Teilnehmerunterlagen

