

Wie Sie Konsumentenverhalten am POS bewusst beeinflussen



Botschaften stehen wie Produkte und Leistungen im Wettbewerb. Der Konsument wird täglich mit einer Fülle von Werbebotschaften konfrontiert. Bei der Präsentation am Point of Sale, sind die ersten Sekunden absolut entscheidend, viele Kaufentscheidungen werden unbewusst getroffen. Im heutigen Wahrnehmungsprozess ist bewusstes Beeinflussen von Konsumenten für den Verkaufserfolg von entscheidender Bedeutung. Dieses Exklusiv Seminar zeigt die anspruchsvollen Kundenverhaltensprozesse anschaulich auf und vermittelt Methoden zu einer dauerhaften Anwendung auf den Konsumenten.

Zielgruppe:

Inhaber / Innen und Führungskräfte aus Einzelhandel und Industrie

Ziele:

Vermittlung von Methoden und Techniken zur bewussten Beeinflussung von Konsumentenverhalten am POS.

Durch gezielte und bewusste Wahrnehmungsmethoden und einem professionellem visuellem Marketing steigern Sie nachweislich die Kundenfrequenz am Ort des Verkaufs. Zudem schaffen Sie durchdachte Kaufanreize zur Steigerung des Abverkaufs.

Referent Klaus Lach

Klaus Lach ist Konzeptioner für visuelles Marketing/Merchandising und Geschäftsführender Gesellschafter der OWD GmbH Agentur für visuelles Marketing

Vizepräsident und Geschäftsstellenleiter des VMM Europäischen Zentralverband für visuelles Marketing / Merchandising e.V., und Vizepräsident des Dachverbandes u.d.o united display organisation e.V. (www.u-d-o.eu)

Im Beirat der Euroshop Messe Düsseldorf und im Studiengang Retail Design der Fachhochschule Düsseldorf University of Applied Sciences

Außerdem ist Klaus Lach Autor mehrerer Publikationen und gilt als ausgewiesener Profi auf dem Gebiet des visuellen Marketing.

Buchveröffentlichung:
Visuelles Marketing

Verkaufstarke Warenpräsentation am Point of Sale
Trends - Strategien - Praxis-Tipps
BBE media www.bbe-media.de



Unser ausgewähltes Seminar* vermittelt Ihnen praxisnah worauf es bei kognitiven Prozessen im Konsumentenverhalten und ihrer Beeinflussung durch das visuelle Marketing ankommt.

Inhalte:

- Grundzüge und Theorie der Gestaltungs- und Wahrnehmungspsychologie
- Wahrnehmung und Wirkung von Gestaltungselementen
- Logik und Grundsätze des visuellen Marketing / Merchandising
- Selektive Wahrnehmungsprozesse und Ihre Einflussmöglichkeiten auf die Werbewirkung
- Wahrnehmungspsychologische Konsequenzen auf die Gestaltung am POS
- Die genaue Bestimmung der wichtigsten emotionalen Kommunikationsziele am POS
- Entwicklung von gestaltungspsychologischen Präsentationsstrategien

Termine und Seminarzeiten:

nach Absprache

*** qualifiziert mit dem
Business Personal Coach**

Anmeldung zum Workshop

Bitte per Post oder an Fax Nr. **0049 (0) 73 61 / 750 13**

Ja!

Ich melde mich verbindlich zu folgendem Seminar an:
**Wie Sie Konsumentenverhalten am
POS bewusst beeinflussen**

Seminargebühr:

Der Kostenbeitrag für dieses Seminar beträgt EUR 3500,- € zuzügl. Reisekosten plus Spesen.
Die Teilnehmerzahl beträgt maximal 15 Personen.

Die Anmeldung kann erst nach Eingang der Überweisung berücksichtigt werden.
Durch die rechtsverbindliche Unterschrift erklären Sie sich mit den Zahlungsbedingungen einverstanden.

Abmeldungen haben schriftlich zu erfolgen und müssen spätestens 30 Tage vor Workshopbeginn eintreffen. Bei späteren Abmeldungen, bis zu 15 vollen Arbeitstagen vor Workshopbeginn, werden 75% der Teilnahmegebühr berechnet.
Danach bzw. bei nicht Erscheinen ist der volle Betrag fällig.
Ein/e Ersatzteilnehmer/in kann gestellt werden.

Jede Haftung seitens der Veranstalter ist ausgeschlossen.
Die Teilnahme ist eigenverantwortlich.

Seminar – Termin:

Name: Vorname:

Firma:

Straße:

PLZ / Wohnort:

Tel: Fax:

Email: Internet:

.....
Datum, Unterschrift



Organisation • Werbung • Dekoration
Agentur für visuelles Marketing

OWD GmbH

Wilhelmstraße 23
73433 Aalen

Tel. 0 73 61/91 13 - 0
Fax 0 73 61/7 50 13

Web www.owd.eu

*Alle Preise zzgl. 19% MwSt. Der Preis beinhaltet Workshopunterlagen sowie Mahlzeiten und Pausenerfrischungen. Die Teilnahmegebühr ist im Voraus zahlbar. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Rechnung. Die Anmeldung kann erst nach Eingang der Überweisung bestätigt werden.

Programmänderungen bleiben vorbehalten. Sollte das Seminar nicht stattfinden, wird die Teilnahmegebühr zurückgezahlt. Weitere Ansprüche können nicht geltend gemacht werden. Bei Überschreitung der Teilnehmerzahl werden die Teilnehmer in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Bei Unterschreitung der Mindestteilnehmerzahl erfolgt eine eventuelle Absage unmittelbar nach dem Anmeldeschluss per Telefon, Fax oder E-Mail.

Bitte teilen Sie mir Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe mit.