

neuromerchandising® Basic Training



neuro
merchandising
academy

„Nicht jeder Mensch ist Dein Kunde,
aber jeder Deiner Kunden ist ein Mensch.“

NEUROMERCHANDISING[®] BASIC TRAINING

DIESES SEMINAR GIBT IHNEN ANTWORTEN! ES VERMITTELT HINTERGRUNDWISSEN, LÜFTET DAS GEHEIMNIS ÜBER UNSER KAUFVERHALTEN UND ZEIGT IHNEN METHODEN, WIE SIE DIE PROFIS IM VERKAUF UND DER MARKENINDUSTRIE VERWENDEN.

Warum ist Apple in nur 10 Jahren zum erfolgreichsten Einzelhändler der Welt geworden? Weshalb trinken viele Menschen ihren Kaffee lieber bei Starbucks als beim Anbieter direkt nebenan? Wieso kaufen Sie Produkt A und nicht Produkt B?

Was beeinflusst Ihre sowie unser aller Kaufentscheidung wirklich?

WIR GLAUBEN AN DIE MACHT DER
POSITIVEN EMOTIONEN

Das neuromerchandising[®] Basic Training

- ✓ Vermittelt Ihnen Profi-Wissen aus 1. Hand – leicht verständlich und in die tägliche Praxis integrierbar.
- ✓ Ist eine wertvolle und intensive Weiterbildung für alle, die mit Menschen arbeiten und sich beruflich qualifizieren möchten:
Im Handel, in der Industrie und in der Welt der Markenartikel, Gastronomie, Service und Dienstleistung.
- ✓ Lässt Sie das Potential Ihres Unternehmens, Ihrer Kunden und Ihrer Mitarbeiter erkennen und danach handeln.

FÜR WEN IST DAS
NEUROMERCHANDISING®
BASIC TRAINING
INTERESSANT?

Das neuromerchandising® Basic Training richtet sich an die Macher aus Einzelhandel, Marke und Dienstleistung, die verstehen wollen, wie die Wirklichkeit in die Köpfe Ihrer Kunden und Mitarbeiter kommt. Das kompakte 2-Tages-Format sichert Ihnen ein Höchstmaß an Lerneffizienz. Umsetzbarkeit und konkrete Anwendung stehen bei diesem Programm im absoluten Vordergrund. Die Kombination aus Wissenschaft und Praxis vermitteln Ihnen genau die Grundkenntnisse, die Sie benötigen, um neuromerchandising® in Ihr tägliches Geschäft zu integrieren. Mittels neuester Erkenntnisse aus Hirnforschung und Evolutionsbiologie, auf die sich neuromerchandising® stützt, sind Sie in der Lage nachzuvollziehen, wie Ihre Kunden ticken, warum sie so handeln, wie sie es tun und warum sie kaufen, was sie kaufen.

neuromerchandising® vermag es mit der Macht der Emotionen Ihre Marke(n) und den Point of Sale mit allen 5 Sinnen erlebbar zu machen. Den Begriff des Point of Sale verstehen wir im neuromerchandising® hierbei als den Ort, an dem Käufer und Verkäufer aufeinandertreffen, gleich, was immer abgegeben oder genommen, gesendet oder empfangen wird. Jeder Ort, ob physisch oder virtuell, an dem Menschen als Kunden (Kauf-) Entscheidungen treffen ist ein Verkaufsraum. In diesem gilt es die Begegnung mit Ihrem Kunden, durch eine stimmige und im richtigen Kontext gehaltene multisensorische Inszenierung, zu einem einzigartigen & emotionalisiertem Erlebnis zu machen.

Es beginnt alles mit dem Verständnis von Kunden & Mitarbeitern als Menschen. neuromerchandising® befasst sich mit verschiedenen Faktoren und Einflüssen auf das menschliche Verhalten, den Erkenntnissen der Neurowissenschaften & Evolutionsbiologie kombiniert mit den Realitäten und Notwendigkeiten des modernen Verkaufs. Mit diesem Ansatz steigern Sie die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit so, dass aus Kunden & Mitarbeitern echte „Fans“ werden, die Sie lieben.

„Verkaufen kommt schließlich von Verstehen.“

„Alles was nicht emotional ist, ist für das menschliche Gehirn wertlos.“

„Es gibt einen besseren Weg“

MIT DIESEM 2-TÄGIGEN ZERTIFIKAT-TRAINING SIND SIE
IN DER LAGE DIE METHODIK DES NEUROMERCHANDISING®
ZU VERSTEHEN UND SELBSTSTÄNDIG ANZUWENDEN.

Inhalte des neuromerchandising® Basic Training

1° TRAININGSTAG (S A M S T A G)	2° TRAININGSTAG (S O N N T A G)
<p>Einführung ins neuromerchandising® Mit allen Sinnen Handeln</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Entstehung, Entdeckung & Methodik✓ Wissenschaftliche Einblicke & Erkenntnisse✓ Die 5 Sinne & unsere Wahrnehmung<ul style="list-style-type: none">✓ Emotionalisierung des PoS	<p>neuromerchandising® in der praktischen Anwendung Erfolgreich umsetzen & gestalten</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Gebote für einen erfolgreichen Verkaufsraum<ul style="list-style-type: none">✓ Kleine Veränderungen - Große Wirkung✓ Material & Licht: Den richtigen Eindruck hinterlassen<ul style="list-style-type: none">✓ Storecheck: Sofort anwendbare Ideen
<p>Der Faktor Mensch Handel ist die Begegnung von Menschen</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Verkaufen kommt von Verstehen✓ Bedürfnis- & Motivationssystem<ul style="list-style-type: none">✓ Den Mitarbeiter inspirieren✓ Den Kunden gewinnen	<p>Auf dem Weg zum neuen Handel(n) Messbarer Erfolg</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Einführung in das Analyse-Tool („neuro needs®“)✓ Konzeption und Umsetzung anhand von Fallbeispielen<ul style="list-style-type: none">✓ Konkrete Lösungen am Beispiel der Teilnehmer<ul style="list-style-type: none">✓ Diskussion, Fragen & Antworten

Umfang und Investition für das neuromerchandising® Basic Training

- ✓ 2-tägiges Training (Samstag und Sonntag)
- ✓ Zertifizierung nach Abschluss des Trainings
- ✓ Erhalt ausführlicher Trainingsunterlagen
- ✓ Seminargebühr je Teilnehmer 940,- inklusive Mehrwertsteuer
- ✓ Inklusive Tagungsgetränken, Kaffeepausen & Mittagessen
- ✓ Das Seminar findet in Frankfurt am Main statt, eine Hotelliste für Übernachtungen kann zur Verfügung gestellt werden.
- ✓ Die Übernachtungs- und Reisekosten sind nicht im Seminarpreis enthalten.

Wer steckt hinter neuomercchandising®?

Die neuomercchandising® group



neuro

Den Menschen verstehen.



merchandising

Den Point of Sale verstehen.



group

Das richtige Team.

Wir verbinden die aktuellsten Erkenntnisse aus Hirnforschung und Evolutionsbiologie für ein besseres Verständnis des Kunden als Menschen. Denn dort beginnt alles. "neuro" befasst sich damit den Menschen zu verstehen – dies bedeutet zu begreifen wie das, was wir als Wirklichkeit wahrnehmen, in unserem Kopf ankommt. Wo liegen die Ursachen für unser Verhalten und warum handeln wir so, wie wir handeln? Kaufen hat immer mit Entscheidungen zu tun und wie diese ausfällt, hängt von Emotionen ab. In der richtigen Emotionalisierung und der authentischen Kommunikation liegt die Zukunft des stationären Einzelhandels.

neuomercchandising® definiert den Raum (Ort), in dem Menschen Entscheidungen treffen. Das beinhaltet nicht nur die Gründe warum sie sich entscheiden etwas zu tun, sondern auch die Gründe warum sie es nicht tun. Der Raum hat einen großen Einfluss darauf wie Menschen Entscheidungen treffen. neuomercchandising® beurteilt alles was sich in diesem Raum befindet und auf die menschliche Wahrnehmung Einfluss hat, bewusst und unbewusst. Hierbei ist der Kontext und die Plausibilität in der Wahrnehmung entscheidend. Zu diesem Raum gehören auch die Menschen, die sich darin begegnen.

Erfolg entsteht aus Vertrauen und Erfahrung. Wir schöpfen unser Wissen aus mehr als drei Dekaden aktiver POS Arbeit für Handel, Marke und Dienstleistung. Mit mehr als tausend realisierten Projekten, wissen wir um die Notwendigkeiten und Realitäten im Markt. Unser interdisziplinäres Team macht mit Hilfe der Methodik des neuomercchandising® Marken und Unternehmen mit allen Sinnen erlebbar.

Einige Einsatzgebiete des neuomercchandising®



„Nur wer den **Menschen**
versteht ist dauerhaft erfolgreich.“



**neuro
merchandising
academy**

FRAGEN ZUM SEMINAR?
RUFEN SIE UNS EINFACH AN:
T 069 95 50 95 020

KONTAKT

neuromerchandising® academy
Kaiserstraße 61
60329 Frankfurt am Main

T 069 95 50 95 020
F 069 95 50 95 021
www.neuromerchandisinggroup.com
academy@neuromerchandisinggroup.com

ANMELDUNG

NEUROMERCHANDISING® BASIC TRAINING

BITTE SEITE AUSFÜLLEN UND PER MAIL ODER FAX AN:

academy@neuromerchandisinggroup.com

+49 (0)69 95 50 95 021

Verbindliche Anmeldung



Hiermit melde ich mich verbindlich zu dem unten angekreuzten Seminar an. Für den Fall einer Stornierung, die bis zu 21 Tagen vor Seminarbeginn möglich ist, wird eine Stornogebühr von EUR 40,- je angemeldetem Teilnehmer erhoben. Die anliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen habe ich zur Kenntnis genommen und bin damit einverstanden. Die Anmeldung wird erst durch die Bestätigung des Anbieters, der neuromerchandising® academy, gültig. Diese geht Ihnen in den nächsten Tagen zu. Sollte das von Ihnen gewählte Seminar ausgebucht sein, werden wir uns mit Ihnen in Verbindung setzen.

1° HALBJAHR 2015	2° HALBJAHR 2015
<input type="checkbox"/> Samstag 25.04.2015 – Sonntag 26.04.2015 Hotel Gerbermühle, Gerbermühlstraße 105, 60594 Frankfurt am Main	<input type="checkbox"/> Freitag 09.10.2015 – Samstag 10.10.2015 Berlin (Genauer Veranstaltungsort wird noch bekanntgegeben)
<input type="checkbox"/> Samstag 13.06.2015 – Sonntag 14.06.2015 Hotel Gerbermühle, Gerbermühlstraße 105, 60594 Frankfurt am Main	<input type="checkbox"/> Samstag 14.11.2015 – Sonntag 15.11.2015 Hotel Gerbermühle, Gerbermühlstraße 105, 60594 Frankfurt am Main

Rechnungsadresse

Firma:

Titel:

Vorname:

Name:

Straße:

Hausnr.:

PLZ:

Ort:

E-Mail:

Ja, ich habe die AGB gelesen und akzeptiere diese.

(Pflichtfeld)

Ort, Datum

Unterschrift

Newsletter

Bitte senden Sie mir den eMail-Newsletter mit Tipps und Informationen rund um das Thema neuromerchandising® zu.

(Der Newsletter kann jederzeit durch eine schriftliche Mitteilung abbestellt werden)

VIelen DANK FÜR IHRE ANMELDUNG!
IHRE NEUROMERCHANDISING ACADEMY

*Der Frühbucherrabatt gilt nur bis 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn für die erste Veranstaltung.

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

der neuomerchandising[®] academy,
ein Unternehmen der neuomerchandising[®] group GmbH & Co. KG

Geltungsbereich

Für die Geschäftsbeziehung zwischen dem Veranstalter und dem Veranstaltungsteilnehmer gelten ausschließlich die nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen in ihrer zum Zeitpunkt der Anmeldung gültigen Fassung. Abweichende Bedingungen erkennt der Veranstalter nicht an, es sei denn, er hat ausdrücklich schriftlich zugestimmt.

Angebote und Veranstaltungen

Der Veranstalter bietet folgende Veranstaltung an:

- ✓ ein 2-tägiges Intensivtraining mit dem Namen „neuomerchandising[®] Basic Training“

Veranstaltungsbuchung und Widerruf

a) Die genannten Veranstaltungspreise sind verbindlich und enthalten die jeweils gesetzlich gültige Mehrwertsteuer. Eine Veranstaltungsanmeldung sollte schriftlich sein, kann im Einzelfall aber auch Online oder per Telefon erfolgen. Nach Eingang der Anmeldung erhält der Teilnehmer automatisch eine schriftliche rechtsverbindliche Bestätigung, entweder per Post, Fax oder E-Mail.

b) Ein Widerruf der Anmeldung muss schriftlich erfolgen.

- ✓ Für den Fall einer Stornierung bis zu 21 Kalendertagen vor Trainingsbeginn wird eine einmalige Stornogebühr in Höhe von 40,00 Euro pro Veranstaltung und Teilnehmer erhoben.
- ✓ Für eine Stornierung bis zu 14 Kalendertagen vor Trainingsbeginn werden 50 % der Trainingsgebühren berechnet.
- ✓ Für eine Stornierung von weniger als 14 Kalendertagen vor Trainingsbeginn werden 100 % der Trainingsgebühren berechnet.
- ✓ Das Umbuchen auf einen anderen Trainingstermin wird nicht als Stornierung gewertet und ist kostenlos. Bereits gezahlte Veranstaltungsgebühren werden unter Abzug der Stornogebühr wieder zurücküberwiesen.

Fälligkeit und Zahlung

a) Der ausgewiesene Preis für eine Veranstaltung ist vor dem Beginn einer Veranstaltung fällig und unter Angabe des Verwendungszwecks auf das Konto des Veranstalters zu überweisen.

b) Für jede Zahlung erhält der Teilnehmer eine Rechnung mit, ausgewiesener Mehrwertsteuer. Mit Eingang der Zahlung auf dem Konto des Veranstalters ist der Seminarplatz reserviert.

Markenschutz und Markeneinsatz

a) neuomerchandising[®] ist eine eingetragene Marke. Markeninhaber ist die neuomerchandising[®] group GmbH & Co. KG. Die Verwendung des Markennamens wird durch gesonderte Vereinbarungen mittels Marken- und Lizenzrichtlinien geregelt.

b) Veranstaltungsteilnehmern ist es nicht erlaubt, ohne schriftliche Zusage des Markeninhabers, selbstständig eigene Seminare oder anders lautende Veranstaltungen, die Inhalte einzelner Veranstaltungen des Veranstalters, insbesondere die Methodik des neuomerchandising[®], mit der Bezeichnung neuomerchandising[®] anzubieten und durchzuführen.

c) Wer das Training neuomerchandising[®] Basic Training absolviert hat, erhält hierüber ein Zertifikat und ist berechtigt dies in seiner Außendarstellung zu kommunizieren. Die Absolvierung des neuomerchandising[®] Basic Trainings berechtigt nicht zur Führung der Marke neuomerchandising[®] für interne oder externe (werbliche) Zwecke.

d) Wer die Ausbildung zum neuomerchandising[®] Business Professional erfolgreich durchlaufen hat erhält ein Zertifikat und darf die Berufsbezeichnung zertifizierter „neuomerchandising[®] Business Professional“ führen. Die genaue Verwendung der Marke für zertifizierte neuomerchandising[®] Business Professionals regelt eine gesonderte Vereinbarung.

Haftung und Verantwortung

a) Die Teilnahme erfolgt auf eigene Gefahr. Jeder persönliche Einsatz des vermittelten Lehrstoffs, der Werkzeuge und Arbeitsmethoden während und nach der Veranstaltung erfolgt ausschließlich in Eigenverantwortung. Für Veränderungen im persönlichen Leben oder Umfeld übernimmt der Veranstalter keine Haftung.

b) Die Veranstaltungen gelten als generelle Information. Die Ausbildungen und die Seminare beinhalten einen relativ neuen Zugang zu persönlichen und wirtschaftlichen Themen. Die Verantwortung für alle Folgen obliegt ausschließlich dem einzelnen Menschen selbst. Für mögliche Veränderungen der aktuellen Lebenssituation trägt der Veranstalter keine Verantwortung.

c) Im Rahmen der Veranstaltungen ist es nicht erlaubt, Bilder, Videoaufzeichnungen oder Tonaufzeichnungen zu machen.

Änderungen und Absage durch den Veranstalter

a) Der Veranstalter ist berechtigt, Veranstaltungen abzusagen, wenn die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird. Bereits geleistete Zahlungen werden in diesem Fall zurückerstattet. Etwaige Drittkosten werden nicht erstattet.

b) Der Veranstalter ist berechtigt, bis zwei Tage vor Beginn den Veranstaltungsort in einem Radius von 25 Kilometern um den ursprünglichen Veranstaltungsort zu verlegen.

c) Der Veranstalter ist berechtigt einen für eine Veranstaltung ausgewiesenen Trainer/in in Ausnahmefällen (z. B. Krankheit) durch einen anderen Trainer, als in der Ausschreibung angegeben, zu ersetzen.

d) Die Benachrichtigung für a) und b) erfolgt sofern vorhanden per E-Mail, anderenfalls per Post.

Datenschutz

Der sorgfältige und gewissenhafte Umgang mit den persönlichen Informationen und Daten des Teilnehmers sind uns wichtig. Deshalb werden – sofern dies nicht zur Durchführung der Veranstaltung notwendig ist – keine Daten an unbeteiligte Dritte weitergegeben.

Anwendbares Recht

Ausschließlicher Gerichtsstand für Rechtsstreitigkeiten mit dem Veranstalter ist Frankfurt am Main.