

Michael Kühl-Lenjer (Kühl-Lenjer-Training) hat im Oktober 2015 für Key-Account-Manager in unserem Hause ein mehrstündiges Impulsreferat zu den Themen „Neuromarketing und Neuroselling“ gehalten. Unter anderem wurden folgende Schwerpunkte behandelt:

- Was erfolgreiche Verkäufer und Produktmanager von der Hirnforschung lernen sollten
- Wie man Spiegelneuronen für den Verkaufserfolg nutzen kann
- Wie man Kunden motiviert und Kaufentscheidungen herbeiführt
- Verstand und Gefühle: Was nicht durch den Bauch geht, bleibt im Kopf nicht hängen
- Neuropricing: Wie das Gehirn Preise wahrnimmt
- Abschied vom Homo Oeconomicus
- Die Psychologie des Verkaufens im Spiegel der Hirnforschung

Die Resonanz der Teilnehmer war durchweg positiv. Herr Kühl-Lenjer hat sehr lebendig, anschaulich und verständlich referiert und verstand es, die Teilnehmer zu begeistern und mit einzubeziehen. So war die Präsentation kurzweilig und gut geeignet, „Neurothemen“ dauerhaft zu verankern.