

PROGRAMM :

9.00h

Empfang mit kleinem Frühstück

9.30h

Begrüßung: Dr. Harald Henzler, Haufe Mediengruppe

Einführung Emotional Boosting: Dr. Hans-Georg Häusel, Gruppe Nymphenburg Consult AG

9.45h – 10.30h

Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer: Was das Marketing von der Hirnforschung lernen kann

10.30h – 11.30h

Themenblock 1: Verkaufen mit allen Sinnen

Dr. Christian Scheier – Das multisensorische Gehirn | Stefan Sielaff, AUDI AG – Die Multisensorik bei Audi

11.30h – 13.00h

Lunchbuffet

13.00h – 14.00h

Themenblock 2: Warum das Gehirn Geschichten liebt

Dr. Werner Fuchs – Hirnforschung & Story Telling | Bernd Reutemann, Mindness Hotel – Die Geschichte einer Marke

14.00h – 15.00h

Themenblock 3: POS – am Ort der Entscheidung

Norbert Wittmann, Gruppe Nymphenburg Consult AG – Das Shopper-Gehirn | Dr. Matthias Händle, RENO – Neuromarketing umgesetzt

15.00h – 15.30h

Kaffeepause

15.30h – 16.30h

Themenblock 4: Brain Brands – Wie starke Marken im Gehirn entstehen

Dr. Hans-Georg Häusel – Marken im Gehirn | Tina Müller, Henkel KGaA – Neuromarketing bei Henkel

16.30h – 17.15h

Prof. Dr. Christian Elger – Einblicke ins Kundenhirn mit Verfahren der Hirnforschung

17.15h – 17.30h

Zusammenfassung: Dr. Harald Henzler, Dr. Hans-Georg Häusel

Ab 17.30h

Ausklang und Diskussion