

Wie erreiche ich meinen Kunden?

Oder: Die richtige Werbebotschaft für die richtige Zielgruppe

Werbung wirkt meist im Unterbewusstsein. Emotionale und unterschwellige Werbebotschaften funktionieren besser als die harten Fakten und rationalen Argumente. Doch welche Botschaft passt zu welchem Produkt und vor allem zu welcher Zielgruppe? In diesem Vortrag erfahren Sie mehr zu den psychologischen Hintergründen von Werbebotschaften. Welche Werbung hat besonders gut funktioniert, und warum? Wie erreiche ich meine Zielgruppe am besten und worauf reagiert sie?

Dies sind die Inhalte, die Sie an diesem Abend erwarten:

- Wie Kommunikation funktioniert
- Die Erfolgsrezepte großer Marken
- Die emotionale Wirkung von Werbebotschaften aufs Unterbewusstsein
- Die bewussten und unterbewussten Persönlichkeitsanteile des Menschen
- Die Zielgruppenanalyse aus psychologischer Sicht

Der Referent:

Stefan Betsch ist Kommunikationsexperte und Werbefachmann. Durch seine langjährige Tätigkeit im Vertrieb von Werbedienstleistungen und –Produkten kennt er sich mit der Materie hervorragend aus. Durch eine Ausbildung in Transaktionsanalyse vermittelt er psychologische Hintergründe und Zusammenhänge sowohl fundiert als auch verständlich. Stefan Betsch ist als Seminarreferent in unterschiedlichen Organisationen tätig und arbeitet als Coach und psychologischer Berater direkt mit Menschen an ihren Zielen und individuellen Fragestellungen.

Mehr unter www.impulse-bekommen.de