

Teilnehmer - Feedback:

„Jetzt weiß ich, was Kunden und Patienten wirklich bewegt und wie man sein Unternehmen zu einer starken Marke aufbaut. Unter diesem Aspekt gelingt mir kompetente Ärzteberatung.“
Thomas Schott, Dentaldepot - Inhaber

„Wissenschaftlich fundiert, sehr gut recherchiert, innovative Ideen zum sofortigen Umsetzen! Limbomarketing, eine neue Pflichtlektüre für verantwortungsbewusste Ärzte und andere Dienstleister im Gesundheitswesen. Limbomarketing trifft den richtigen Nerv!“
Dr. Jochen Neumann-Wedekindt, Zahnärztekammer Präsident (a.D.)

Für mich und meine Außendienstmitarbeiter ein faszinierender Einstieg in das große und junge Gebiet des gehirngerechten Marketings. Unzählige neue Impulse, die wir zukünftig gerne anwenden werden und auch jedem weiter empfehlen können.“
Michael Poth, Vertriebsleiter Nord West Dental (NWD)

PRESSE:

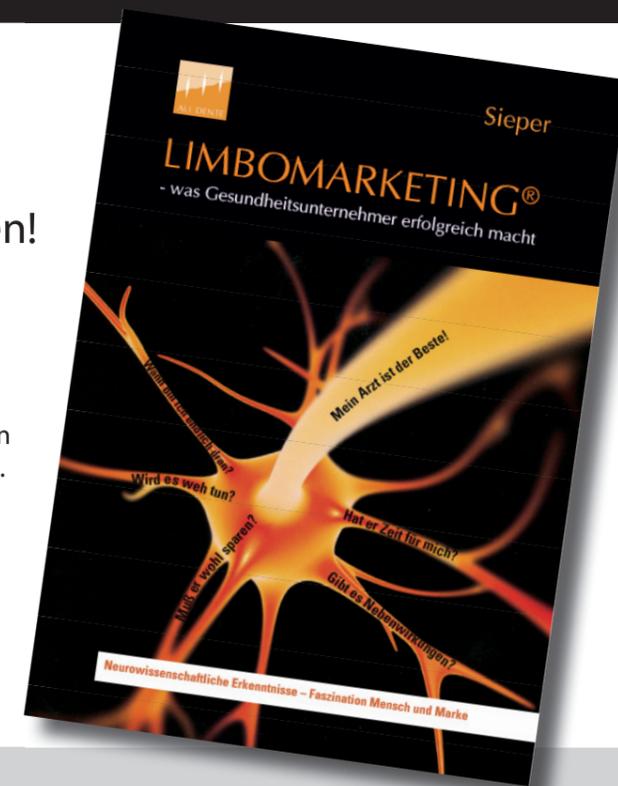


Gehirngerechtes Marketing - Limbomarketing

Machen Sie aus Ihren Kunden Investoren!

Die revolutionären neurowissenschaftlichen Erkenntnisse der Hirnforschung und Psychologie für Marketing und Verkauf finden bei Medizinern fachliche Akzeptanz und medizinisches Interesse.

Zahnärzte erkennen die Notwendigkeit unternehmerischen Handelns um im „Gesundheitsmarkt im Wandel“ bestehen zu können.



- Wie gut kenne ich meine Mitarbeiter und unsere Kunden wirklich?
- Wie spreche ich unsere Kunden an?
- Was interessiert sie wirklich?
- Welches Persönlichkeitsprofil (Balance, Stimulanz, Dominanz) leitet sie?
- Wie entwickle ich eine maßgeschneiderte Philosophie, die Sog auf Investitionsgüter erzeugt und meine Kunden erfolgreicher macht?
- Welche neurowissenschaftlichen Belohnungen bieten unsere Produkte für unseren Kunden?
- Wie gelingt es meinen Kunden besser, private Therapieleistungen in den Praxisalltag zu integrieren?

Auf vielfachen Wunsch!

Das Seminar zum Buch als:

- Ganztagesseminar
- Halbtagesseminar
- individuelle Schulung

in Ihrem Unternehmen, oder sogar im

ALL DENTE® Haus Kamen
(über 1.000m²) Behandlungsfläche



Vorname, Name _____

Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

eMail _____

Unterschrift, Datum _____

FIRMA: _____

Ich interessiere mich für eine Teamfortbildung
Bitte ankreuzen:

- Ganz-Tagesseminar 5.980,-€* (8 Stunden)
 - Halbtagsseminar 3.900,-€*
 - (3,5 Stunden, nur Mi & Fr)
 - individuelle Schulung**
 - in meinem Haus
 - im ALL DENTE Haus in Kamen
- * plus MwSt, plus Spesen
** Preis nach Vereinbarung

Ja, hiermit bestelle ich _____ Exemplar/e:

Limbomarketing

Sonderpreis 99,00 statt 119,00€*/ ab 10 Exemplare je 79,00€*

Bitte senden Sie diesen Coupon einfach per Post oder Fax an:

ALL DENTE VERLAG GmbH
Lünener Str. 73 · 59174 Kamen
Fax: 0 23 07 - 23 50 02
Infoline: 0 23 07 - 96 74 64

www.all-dente.com



Inhalte:

Grundlagen der Neurowissenschaften

- die neuesten Ergebnisse der Hirnforschung
- Überblick über Aufbau und Funktionsweise des Gehirns
- Wissenschaftliche Erkenntnisse des Neuromarketings
- Marken als neuronale Netzwerke

Marken sind Menschen - Menschen sind Marken

- Übertragen von menschlichen Interaktionen auf die Beziehung Produkt (Marke) - Kunde
- Wirkung einer Personenmarke im Gehirn des Kunden

Emotionales Beraten und Verkaufen

- warum Emotionen wichtig sind und wie sie im Marketing genutzt werden können
- wie Emotionen entstehen und Sie diese nutzen können

Multisensorisches Marketing

- warum es wichtig ist, alle Sinne der Kunden anzusprechen
- die Sinnessysteme der Menschen und Ihr Einfluss auf das Marketing

Motiv- und Emotionssystem der Kunden

- Warum Kunden kaufen, Bedeutung des Unterbewusstseins bei Kaufentscheidungen
- die Rolle des Unterbewusstseins
- die wichtigsten Motiv- und Emotionssysteme
- Welche Werte stecken hinter unbewussten Kaufentscheidungen?
- Wie erfolgreiche Marken die Motiv- und Emotionssysteme Ihrer Kunden aktivieren

Praxisbeispiele mit privaten Therapieleistungen - besonders interessant für Dentaldepots

Cerec, Laser, Heal-Ozone, Röntgen DVT, Bleaching, Funktionsdiagnostik u.a., neuronal positionierte Belohnungssystem) und wirtschaftlich betrachtet (Therapie- Nutzen- Kosten- Erträge - Break-even-Point- Abrechnung)



Was Sie in diesem Seminar erreichen

Sie erhalten einen umfassenden und dennoch kompakten Überblick der Methoden und Instrumente der Neurowissenschaften und Psychologie, die Sie im Umgang mit Ihren (zahn-) ärztlichen Kunden brauchen.

Dabei lernen Sie die neuesten Erkenntnisse der Hirnforschung für Marketing und Vertrieb im Umgang mit Ihren Mandanten zu nutzen.

Sie erfahren dabei, wie Sie das Persönlichkeitsmuster Ihrer Arztkunden aufdecken und auswerten, damit es Ihnen gelingt, ein maßgeschneidertes Angebot zu erstellen.

Sie werden sicher im Umgang mit schwierigen Arztkunden und können fundiert argumentieren.

Sie erkennen, welche Potentiale High-Tech-Produkte wie Cerec, Laser, Funktionsdiagnostik, DVT, digitales Röntgen und Heal- Ozon bei Ihren Kunden entfalten können.

Sie wissen auch, dass es nicht darum geht, mehr Aufmerksamkeit (Push) zu erzeugen, sondern Sog (Pull). Die Ihnen und Ihren Mitarbeitern bisher bekannte AIDA - Formel gilt

nicht mehr.

Sie werden in die Lage versetzt, mit Ihren Produkten die individuellen Belohnungsmuster Ihrer Kunden anzusprechen und Faszination auszuüben.

Methoden:

- Lehrvorträge
- Diskussionen
- Gruppen & Einzelarbeit
- Bearbeitung von Praxisbeispielen

Zielgruppe:

- Führungskräfte und Interessierte aus allen Unternehmensbereichen, insbesondere Marketing und Vertrieb
- Produktentwickler, Produktmanager
- Geschäftsführer

Die Referenten:

Dr. med. dent.
Achim Sieper MSc

Master of Science Implantologie,
MBA-Studium, Manager in Health Care Systems
Heilpraktiker
Qualifizierter Spezialist für Prothetik
Bestsellerautor (u. a. Limbomarketing & Apostelmarketing)
Internationaler Referent und Gastdozent
1. Vorsitzender der Gesellschaft der Master Implantologen (GMI)
postgraduales Universitätsstudium Psychologie für Mediziner
Active Member im Zukunftszirkel der Trendforscher
Gründer und Inhaber der ALL DENTE Praxisklinik und des gleichnamigen
ALL DENTE Instituts für zahnmedizinische Information und Innovation
anerkannter Experte für Marketing im Gesundheitswesen



Kerstin Sieper SMC®

Systematischer Management-Coach®
Unternehmensberaterin im Gesundheitswesen
Fachwirtin für Marketing
Planung, Gründung, Konzeption und Betreuung von
Laboren/Praxen
Mehrfache Buchautorin
1. Vorsitzende Deutsche Patientenhilfe
für Zahnmedizin e.V.

