

The GUIDE to STORYTELLING

Hätte Sherlock Holmes
mehr auf Dr. Watson gehört,
er wäre noch heute
populärer als James Bond.



**Storytelling und Neurowissenschaft
im Marketing**

"Was hat James, was ich nicht habe?"

Storytelling und Hirnforschung geben aufregende Antworten auf diese Frage.

WARUM und WIE schafft es Storytelling, am schnellsten aus Produkten Verkaufserfolge, aus Unternehmen Marken und aus Mitarbeitern motivierte Botschafter des Unternehmens zu machen?

Die Lösung des Rätsels ist ebenso überraschend wie einfach: "Wer die beste Geschichte erzählt, gewinnt". Storytelling ist eine außergewöhnliche Geschichte im Marketing und in der Werbung. Wer sich schon einmal mit diesem Jahrhundert-Fall beschäftigte, wird uns Recht geben.

Storytelling führt zu bahnbrechenden Ideen, vereinfacht auf verblüffende Weise Komplexität, schafft entlastende Ordnungsprinzipien und ermöglicht die Vorhersage der Zukunft von Produkterfolgen und Marken durch ganz spezielle Brillen. Weil man dies an der Harvard University bereits wahrnahm, gehört dort Storytelling in den Lehrplan.



Ein Schuss fällt. Dann Stille. ...was weiß der seltsame Kerl?

Dr. Werner T. Fuchs, einer der renommiertesten Neurowissenschaftler für Marketing und Werbung in Europa sowie Thorsten Ströher, MBA, von Customer Portraiting® bieten im Jahr 2009 im deutschsprachigen Raum firmeninterne und offene Workshops und Vorträge zum Thema "Storytelling und Neurowissenschaft im Marketing" an.

Wenn Sie der heißen Spur für Ihr Marketing oder Ihre Werbung folgen möchten, die Geheimnisse erfolgreicher Produkte lüften wollen, dann betreten Sie diese Telefonzelle. Nehmen Sie den Hörer in die Hand und wählen unsere spezielle Auskunftsstelle für Storytelling.

+49 7121 20389-22

Sie hören dann eine besonders freundliche Stimme, die Sie gerne über das ganze Angebot zu Storytelling informiert.

www.customer-portraiting.de/storytelling

