

# Werbecheck Psychologie

Individuelle Kriterienliste gegen das "Bauchgefühl"!

## Die Themen

- Die Verzahnung von Marketing und Werbepsychologie
- Wie Kunden Werbung wahrnehmen
- Werbepsychologie im Internet
- Für Ihre individuelle Werbegestaltung: Konkrete Empfehlungen für Ihr Tagesgeschäft
- 100% handlungsorientiert: Erkenntnisse aus Psychologie und Gehirnforschung

**Auf Wunsch mit individueller  
Werbemittelbewertung:  
Bringen Sie Ihre Projekte mit!**

## Ihr Referent



**Peter Fischer**  
Inhaber und Geschäftsführer,  
4m-werbeagentur GmbH, Gräfelfing/München

## Ziel des Workshops

"Die Forschung hat in den vergangenen Jahren mehr über das Gehirn gelernt als in den hundert Jahren davor" (aus Scheier/Held: "Was Marken erfolgreich macht").

Die neueste Gehirnforschung weist nach: Die bisherigen Werbewirkungsregeln müssen korrigiert werden! Auf Basis aktueller psychologischer Erkenntnisse erfahren Sie in diesem Workshop, wie Ihr Kunde Werbung wahrnimmt und verarbeitet. Für alle, die erfolgreiche Werbung kreieren und verantworten, ist es erforderlich zu verstehen, welchen Einfluss die neuen psychologischen Erkenntnisse auf ihre Arbeit haben. Sie erfahren in diesem Workshop, wie die Wirkung werblicher Kommunikation optimiert werden kann und lernen, die aktuellen Erkenntnisse der Gehirnforschung in der Praxis anzuwenden.

- Ihr Extra:  
Individuelle Werbemittelbewertung

Auf Wunsch mit Werbecheck!  
Sie erfahren ganz konkret, mit welchen Maßnahmen Sie Ihre individuellen Werbe-konzepte optimieren können.

## Teilnehmerkreis

Der Workshop richtet sich an Marketingverantwortliche, Produktmanager und Werbemittelgestalter. Aber auch an berufliche Praktiker, die das Wissen über psychologische Werbewirkungen gezielt bei der Gestaltung von Werbemitteln und Kampagnen einsetzen und überprüfen möchten.

## Ihr Referent



**Peter Fischer**  
Inhaber und  
Geschäftsführer,  
4m-werbeagentur GmbH,  
Gräfelfing/München

Ph.D. Peter Fischer ist promovierter Diplom-Psychologe, Direktmarketing-Fachwirt BAW, Medienmarketing-Fachwirt BAW, Dipl. Marketingleiter und Executive Master of Marketing, Management Institut St. Gallen.

Er ist Lehrbeauftragter an der LMU München, an der privaten Wirtschaftsuniversität in Seekirchen (Österreich), fester Dozent am Siegfried Vögele Institut in Königstein für Dialogmarketing-Praxis sowie Studienleiter an der Bayerischen Akademie für Werbung und Marketing in München.

Als fester Stammdozent an der Hochschule für angewandtes Management in Erding betreut er mit anderen Kollegen den Bereich Wirtschafts- und Werbepsychologie und wird nach seiner zweiten Dissertation zum Thema "Digital Media" an der Hochschule in Erding eine Professur übernehmen.

Mit seiner Dialogmarketing-Agentur hat er nicht nur zahlreichen Kunden zu großen Marketing-Erfolgen verholfen, ihm ist es auch gelungen, das Dialogmarketing auf eine anspruchsvolle, wissenschaftlich fundierte Ebene zu heben und auf diesem Wege eine lebendige Kundenkommunikation zu etablieren.

## Ihr Programm von 9:00 bis 17:00 h

### Die Verzahnung von Marketing und Werbepsychologie

- Strategische Analysen der Makroumwelt, Strategische Analysen der Mikroumwelt, SWOT Analyse und SWOT Generator als Basis der Marketingstrategie
- Marketingstrategie
- Stellhebel des Erfolges: Marketing- und Kommunikationsmix
- Werbekonzept in 10 Stufen

### Die Wahrnehmung von Werbung

- Aufmerksamkeit
- Involvement
- Gewöhnung

### Ableitung von Werbestrategien

- Werbeziel Imageaufbau
- Werbeziel Verkauf und Interaktion

### Kommunikation und Gestaltungskonzepte für Low-Involvement

- Spielregeln der Kommunikation
- Spielregeln der Gestaltung
- Geeignete Medien und Instrumente
- Praxisbeispiele und Übungen

### Kommunikation für High-Involvement

- Spielregeln der Kommunikation
- Spielregeln der Gestaltung
- Geeignete Medien und Instrumente
- Neue Medien und Instrumente: Internet, Mobile, Suchmaschinen, Social Networks
- Praxisbeispiele und Übungen

Anmeldung unter  
anmeldung@forum-institut.de oder  
Fax +49 6221 500-555

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Workshop

Werbecheck Psychologie

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## So melden Sie sich an

■ **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**  
■ **Tagungs-Nr. 11 03 841 I**

### ■ **Termin/Veranstaltungsort:**

Donnerstag, 31. März 2011 in Frankfurt  
9:00 - 17:00 Uhr  
InterContinental  
Wilhelm-Leuschner-Str. 43 · 60329 Frankfurt  
Tel. +49 69 2605-0 · Fax +49 69 252467

### ■ **Gebühr:**

€ 840,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

### ■ **Anreise:**

Sonderpreise unter:  
[www.forum-institut.de/bahn](http://www.forum-institut.de/bahn)



### ■ **Zimmerreservierung:**

Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

## Rückfragen und Information

Für Ihre Fragen zum Workshop und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

**Elke Ludin-Zobel**

Konferenzmanagerin

Tel. +49 6221 500-554

e.Ludin-Zobel@forum-institut.de

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 19.12.2008), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung. Details finden Sie unter [www.erv.de](http://www.erv.de)