

Inhaltsübersicht

I. Emotionen: wie sie wirken und was sie ausmachen	10
Kapitel 1: No emotions – no money Warum nur Emotionen Wert und Werte schaffen	10
Kapitel 2: Think Limbic Wie das emotionale Gehirn funktioniert	24
II. Wie man mit Emotional Boosting den entscheidenden Wettbewerbsvorteil erreicht	49
Kapitel 3: Product Boosting Wie man den inneren Wert von Produkten und Marken steigert	49
Kapitel 4: Presentational Boosting Wie man sein Angebot mit kleinen Tricks groß raus bringt	77
Kapitel 5.: Retail Boosting Wie man mit Emotionen clever handelt	104
Kapitel 6: Service Boosting Wie man Kunden bindet und begeistert	130
Kapitel 7: Sales Boosting Wie man ins Herz seiner Zielgruppen trifft	153
Kapitel 8: B2B Boosting Warum auch Ingenieure Menschen sind	171
Kapitel 9: Culture & Brand Boosting Wie man die Spiegelneurone seiner Mitarbeiter und Kunden aktiviert	185

Über den Autor	200
Literaturempfehlung	201
Über die Gruppe Nymphenburg Consult AG	203
Stichwortverzeichnis	204