

## Inhaltsübersicht

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

<b>Über den Autor</b> .....	200
<b>Literaturempfehlung</b> .....	201
<b>Über die Gruppe Nymphenburg Consult AG</b> .....	203
<b>Stichwortverzeichnis</b> .....	204