

Think limbic

Seminarnummer MS_9

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich vor allem an Geschäftsführer und Führungskräfte aller Hierarchieebenen, an Mitarbeiter aus dem HR-Bereich, sowie an Personen, die Ihr Wissen an Neurowissenschaftlichen Themen auffrischen wollen.

NUTZEN UND ZIEL

- ▶ Entwickeln Sie ein Verständnis der Grundzüge des Think-Limbic-Ansatzes und Erkenntnisse aus dem Bereich der kognitiven und affektiven Neurowissenschaften.
- ▶ Verstehen Sie, warum Menschen auf verschiedene Situationen unterschiedlich reagieren.
- ▶ Lernen Sie mit Hilfe des Ansatzes verschiedene Typen von Menschen kennen und Marketingkampagnen besser und wirkungsvoller zu platzieren
- ▶ Entdecken Sie konkrete Optimierungsmöglichkeiten in den verschiedensten Anwendungsbereichen
- ▶ Begreifen Sie die Macht des Unterbewussten anhand der Begriffsdefinitionen von Balance, Dominanz und Stimulanz und entdecken Sie die Zusammenhänge
- ▶ Nutzen Sie die gewonnen Erkenntnisse zielgerichtet für Managemententscheidungen und Personalmanagement mit Hinblick auf Mitarbeitermotivation

VORAUSSETZUNGEN

Zum Besuch der Veranstaltung sind keine Voraussetzungen notwendig. Jeder am Thema Interessierte kann teilnehmen. Es ist nicht als reines Expertenseminar konzipiert.

Dauer: 1 Tag

INHALTE

- ▶ Das menschliche Unterbewusstsein wird seit Jahrhunderten von verschiedensten Fachrichtungen der Wissenschaft erforscht und birgt auch heute noch unerklärte Phänomene. Das limbische System und die Interaktion weiterer Hirnareale mit dieser Funktionseinheit werden häufig als Grundlage für die Muster menschlichen Verhaltens in einer Vielzahl von Situationen genannt. Ein erster Informationsteil des Seminars zeigt den Teilnehmer die neusten Erkenntnisse aus Metaanalysen und Studien u.a. aus dem Bereich der kognitiven und affektiven Neurowissenschaften.
- ▶ In einem weiteren Seminarteil werden die Auswirkungen der komplexen Zusammenhänge auf den (Arbeits-)Alltag übertragen, um so gewisse Verhaltensweisen von Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden besser verstehen zu können. Im weiteren Verlauf werden in einem praktischen Setting Situationen herausgearbeitet, die im individuellen Kontext eigene unbekannte Verhaltensmuster auslösen können.
- ▶ In der Folge werden die Erkenntnisse sowie der theoretische Input des Seminars genutzt, um aufzuzeigen welchen Einfluss unbewusste Verhaltensmuster auf Bereiche wie z.B. Marketing, Käuferverhalten oder Kundenbindung haben können. In einem weiteren praktischen Setting werden diese Einflüsse auf konkrete Arbeitsfelder der Teilnehmer übertragen und Handlungsoptimierungen herausgearbeitet.