



## La conferencia Global Toy Conference muestra cómo atraen los comerciantes a los clientes a sus tiendas

- Congreso para comerciantes el sábado, 01.02.2014 en la Feria del Juguete

Con ocasión de la conferencia Global Toy Conference el 01.02.2014, los expertos discuten en la Feria del Juguete sobre el tema "Así viene su cliente a la tienda – éxito con el precio, la presentación y la venta". Los participantes en el congreso pueden componerse su propio programa individual con los tres módulos Estrategia de precios, Presentación de productos y Métodos de venta. El programa completo abarca los siguientes temas y charlas:

### **Módulo 1: Estrategia de precios, 9.00 a 10.00 horas**

- Christoph Knappik, Vocatus AG: Psycho-Logical Pricing: Explotar estratégicamente potenciales escondidos con la psicología de los precios
- Dr. Andreas von der Gathen, Simon Kucher & Partners: Pricing Excellence en el comercio del juguete – las piezas de su éxito

Christoph Knappik muestra en su charla lo importante que es la psicología de los precios y las ventajas que reporta. Además habla de cómo se encuentra el precio adecuado y según qué criterios deciden los clientes.

Dr. Andreas von der Gathen ilustra las tres piezas de la Pricing Excellence. Este economista responde a la pregunta de cuáles son los puntos correctos de precios y cuál es la arquitectura de precios aconsejable en el surtido.

### **Módulo 2: Presentación de productos, 11.30 a 13.30 horas**

- Profesor Wilfried Leven, Agencia Leven: La compra como vivencia – así vuelven los clientes
- Hans Jürgen Resas, Resas Communication & Design GmbH & Co.KG: Presentación de productos que entusiasma a los clientes



Wilfried Leven explica lo desbordados que se sienten a menudo los clientes en la compra. Además, este profesor de ciencias empresariales explica qué Posibilidades pueden aprovechar los comerciantes para hacer una vivencia de cada visita a su tienda.

Hans-Jürgen Resas examina la presentación de los productos en el Point of Sales. Apoyándose en varios ejemplos de Best-Practice de todo el mundo ofrece un panorama sobre puestas en escena exitosas de productos.

### **Módulo 3: Métodos de venta, 14.00 a 16.00 horas**

- Dr. Hans-Georg Häusel, grupo Nymphenburg Consult AG: El sublime arte de la seducción a comprar – Lo que pueden aprender el comercio y la producción de juguetes de la investigación neurológica
- Ingo Vogel, entrenador de venta & retórica: Venta emocional – El vendedor de juguetes como marca

Dr. Hans-Georg Häusel cambia la manera de pensar en el ámbito de la venta y del márketing. El conocido neurólogo muestra que los clientes toman las decisiones de compra en su cerebro de manera inconsciente y siempre emocional. Revela dónde se encuentran los pequeños botones inconscientes de compra y cómo pueden seducir los comerciantes y fabricantes a sus clientes.

Ingo Vogel sitúa las emociones en el centro de su atención. “Los clientes no compran productos, servicios o rebajas: ¡Los clientes compran emociones! En primer lugar, las del vendedor – su autenticidad, su amabilidad y su interés – y sólo después se centran en la oferta y con ello en la satisfacción de sus necesidades”, explica el exitoso escritor. Vogel muestra por qué solamente un “paquete completo emocional” de vendedor y oferta pueden conducir al éxito a largo plazo.



Los visitantes especializados obtendrán las entradas al congreso con la entrada a la Feria del Juguete bajo [www.globaltoyconference.com](http://www.globaltoyconference.com). El precio está dividido según el número de módulos reservados:

- Reserva de un módulo en la venta anticipada: 70 €, taquilla de día 80 €
- Reserva del segundo módulo en venta anticipada: 60 €, taquilla de día 70 €
- Reserva de los tres módulos en venta anticipada: 190 €, taquilla de día 220 €

Las demás informaciones sobre la 5. Conferencia Global Toy Conference se encuentran todas bajo [www.globaltoyconference.com](http://www.globaltoyconference.com) para descargar. El congreso especializado tiene lugar el sábado 01.02.2014 de 9-16 horas en la Feria del Juguete en la Sala St. Petersburg, NCC Ost (Este).

02.12.2013 – sd

### **Spielwarenmesse®**

El ofertor de servicios de ferias y marketing Spielwarenmesse eG organiza la Spielwarenmesse®, la feria líder internacional para juguetes, hobby y tiempo libre. La feria para el comercio especializado representa una plataforma global de comunicación y pedidos para 2.700 fabricantes nacionales e internacionales. La presentación de novedades y la amplia visión de conjunto del sector ofrecen a aprox. 72.500 compradores y comerciantes especializados de más de 100 países un foro de información valioso para la orientación anual sobre el mercado. Desde 2013, la denominación Spielwarenmesse® está protegida en Alemania también como marca verbal.

Fechas de la Feria: Spielwarenmesse® miércoles a lunes, 29.01.-03.02.2014