



## **Global Toy Conference zeigt, wie Händler Kunden in den Laden holen**

- Kongress für Händler am Samstag, 01.02.2014, auf der Spielwarenmesse

Zur Global Toy Conference am 01.02.2014 diskutieren Experten auf der Spielwarenmesse, zum Thema „So kommt Ihr Kunde in den Laden – Erfolg mit Preis, Präsentation und Verkauf“. Die Kongressteilnehmer können sich ihr individuelles Programm aus den drei Modulen Preisstrategie, Produktpräsentation und Verkaufsmethoden zusammenstellen. Das gesamte Programm umfasst folgende Themen und Vorträge:

### **Modul 1: Preisstrategie, 9.00 bis 11.00 Uhr**

- Christoph Knappik, Vocatus AG: Psycho-Logical Pricing: Mit Preispsychologie versteckte Potenziale strategisch ausschöpfen
- Dr. Andreas von der Gathen, Simon Kucher & Partners: Pricing Excellence im Spielwarenhandel – die Bausteine für Ihren Erfolg

Christoph Knappik zeigt in seinem Vortrag, wie wichtig Preispsychologie ist und welche Vorteile sie bringt. Zudem spricht er darüber, wie der richtige Preis gefunden wird und nach welchen Kriterien Kunden entscheiden.

Dr. Andreas von der Gathen beleuchtet die drei Bausteine der Pricing Excellence. Der Wirtschaftswissenschaftler beantwortet die Frage nach den richtigen Preispunkten und welche Preis-Architektur im Sortiment ratsam ist.

### **Modul 2: Produktpräsentation, 11.30 bis 13.30 Uhr**

- Professor Wilfried Leven, Agentur Leven: Einkaufen als Erlebnis – so kommen Kunden wieder
- Hans Jürgen Resas, Resas Communication & Design GmbH & Co.KG: Produktpräsentation, die Kunden begeistert

Wilfried Leven verdeutlicht, wie überfordert sich Kunden oftmals beim Einkauf fühlen. Außerdem verrät der Professor für Betriebswirtschaftslehre, welche

Möglichkeiten Händler nutzen können, um jeden Besuch im Geschäft zu einem Erlebnis zu machen.



Hans-Jürgen Resas setzt sich mit der Darstellung der Produkte am Point of Sales auseinander. Mithilfe etlicher Best-Practice Beispiele aus der ganzen Welt gibt er einen Einblick in gelungene Produkt-Inszenierungen.

### **Modul 3: Verkaufsmethoden, 14.00 bis 16.00 Uhr**

- Dr. Hans-Georg Häusel, Gruppe Nymphenburg Consult AG: Die hohe Kunst der Kaufverführung – Was Spielwarenhandel und -hersteller von der Hirnforschung lernen können
- Ingo Vogel, Rhetorik- & Verkaufstrainer: Emotionales Verkaufen – der Spielwarenverkäufer als Marke

Dr. Hans-Georg Häusel verändert das Denken im Verkauf und Marketing. Der bekannte Hirnforscher zeigt, dass Kaufentscheidungen im Kopf der Kunden weitgehend unbewusst und immer emotional getroffen werden. Er verrät, wo die vielen kleinen unbewussten Kaufknöpfe sitzen und wie Händler und Hersteller ihre Kunden verführen können.

Bei Ingo Vogel stehen Emotionen im Mittelpunkt. „Kunden kaufen keine Produkte, Dienstleistungen oder Rabatte: Kunden kaufen Emotionen! Zuallererst diejenigen des Verkäufers – seine Authentizität, seine Verbindlichkeit und Leidenschaft – erst dann fokussieren sie das Angebot und damit die Befriedigung Ihrer Bedürfnisse“, so der erfolgreiche Buchautor. Vogel zeigt, weshalb nur ein „emotionales Gesamtpaket“ aus Verkäufer und Angebot zum langfristigen Erfolg führen kann.

Fachbesucher erhalten die Kongresstickets in Verbindung mit der Eintrittskarte zur Spielwarenmesse unter [www.globaltoyconference.de](http://www.globaltoyconference.de). Der Preis ist je nach Anzahl der belegten Module gestaffelt:

- Buchung eines Moduls im Vorverkauf: 70 €, Tageskasse 80 €
- Buchung eines zweiten Moduls im Vorverkauf: 60 €, Tageskasse 70 €
- Buchung aller drei Module im Vorverkauf: 190 €, Tageskasse 220 €



Alle weiteren Informationen zur 5. Global Toy Conference stehen unter [www.globaltoyconference.de](http://www.globaltoyconference.de) zum Abruf bereit. Die Fachtagung findet am Samstag, den 01.02.2014 von 9-16 Uhr auf der Spielwarenmesse im Saal St. Petersburg, NCC Ost, statt.

02.12.2013 – sd

**Spielwarenmesse®**

Der Messe- und Marketingdienstleister Spielwarenmesse eG veranstaltet die Spielwarenmesse®, die international führende Leitmesse für Spielwaren, Hobby und Freizeit. Die Fachhandelsmesse schafft eine umfassende Kommunikations- und Orderplattform für 2.700 nationale und internationale Hersteller. Die Neuheitenpräsentation und der umfassende Branchenüberblick bilden für rund 72.500 Einkäufer und Fachhändler aus über 100 Nationen einen wertvollen Informationspool für die jährliche Marktorientierung. Seit 2013 ist die Bezeichnung Spielwarenmesse® auch als Wortmarke in Deutschland geschützt.

Messetermin: Spielwarenmesse® Mittwoch bis Montag, 29.01.-03.02.2014