

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
I. Emotionen: wie sie wirken und was sie ausmachen	11
1 No emotions – no money	13
1.1 Warum nur Emotionen Wert und Werte schaffen	13
2 Think Limbic!	27
2.1 Wie das emotionale Gehirn funktioniert	27
II. Wie man mit Emotional Boosting den entscheidenden Vorteil erreicht	55
3 Product Boosting	57
3.1 Wie man den inneren Wert von Produkten und Marken steigert	57
4 Presentational Boosting	85
4.1 Wie man sein Angebot mit kleinen Tricks groß herausbringt	85
5 Retail Boosting	111
5.1 Wie man mit Emotionen clever handelt	111
6 Web Boosting	139
6.1 Wie man im Web mehr verkauft	139
7 Service Boosting	153
7.1 Wie man Kunden bindet und begeistert	153
8 Sales Boosting	177
8.1 Wie man ins Herz seiner Zielgruppen trifft	177
9 B2B Boosting	195
9.1 Warum auch Ingenieure Menschen sind	195
10 Culture & Brand Boosting	211
10.1 Wie man die Spiegelneuronen seiner Mitarbeiter und Kunden aktiviert	211

Literatur	225
Über die Gruppe Nymphenburg Consult AG	227
Autor	229
Stichwortverzeichnis	231