Fördermittel akquirieren

So schreiben Sie einen überzeugenden Antrag

Bearbeitet von Mechthild Baumann

Auflage 2016. Taschenbuch. 120 S. Paperback
 ISBN 978 3 7910 3597 0

<u>Wirtschaft > Management > Unternehmensberatung, Unternehmensförderung</u>
Zu <u>Leseprobe</u>

schnell und portofrei erhältlich bei



Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhalt

Wie unser Gehirn beim Kaufen tickt	5
 Das Unbewusste – der wahre Kaufentscheider 	6
 Wie Emotionen unsere Kaufwünsche steuern 	11
 Kaufverführung durch die Sinne 	28
 Was uns noch beeinflusst 	35
So schützen Sie sich	43
Wie uns Werbung verführt	45
 Wie Werbung im Gehirn wirkt 	46
 Die Tricks der Werber 	53
 Wie Werbung ihre Opfer findet 	65
So schützen Sie sich	73
Warum wir billige Produkte teuer bezahlen	75
 Was Marken in unserem Gehirn anstellen 	76
 Verpackungen – der schöne Schein 	84
 Wie uns Verpackungen täuschen 	93
 Warum wir gerne Illusionen kaufen 	99
So schützen Sie sich	114

Warum wir mehr kaufen als geplant	117
 Wie unser Einkaufshirn vorprogrammiert wird 	118
 Mehrkauf-Falle Supermarkt 	127
 Wie Rabatte den Verstand blockieren 	148
So schützen Sie sich	162
Welche Fallen im Verkaufsgespräch lauern	165
 Wie clevere Verkäufer unser Vertrauen gewinnen 	166
 Wie wir zum Kaufen verführt werden 	174
 Was typische Verkaufssituationen bewirken 	189
So schützen Sie sich	203
Welcher Kauftyp sind Sie?	205
■ Die vier Kauftypen	206
• Was Frauen und Männer beim Kaufen unterscheidet	219
 Welche Rolle das Alter spielt 	229
So schützen Sie sich	244
 Buchempfehlungen 	247
Stichwortverzeichnis	249
■ Der Autor	252