

## Redner | Berater | Autor | Coach

### Macher, Unternehmer, Visionär

Achim Fringes, Entwickler des neuromerchandising®, ist kein Theoretiker, sondern ein mitreißender Handelsmann der ersten Stunde. Wie kein anderer schlägt er Brücken zwischen Wissenschaft, Forschung und dem Handel. Er ist ein „Kundenversther“, der in seinen energiegeladenen und charismatischen Vorträgen einen tiefen Einblick in die archaischen Entscheidungsprozesse des Menschen gewährt. Zugleich ist er Visionär und ein Mann der Tat am Point of Sale. Sein Weckruf gilt Handel und Industrie gleichermaßen. Denn für nachhaltigen Absatz und Erfolg haben diese nur eine Chance: Sie müssen ihre Kunden sowie deren Entscheidungs- und Kaufprozesse kennen – sie müssen den Menschen verstehen.



**„Handel ist keine Wissenschaft, sondern Kunst.“**

### Vortragsthemen

#### Vom Kunden geliebt werden:

Die Erkenntnisse der Evolutionsforschung und Neurowissenschaften für nachhaltige Kundenbegeisterung.

#### Entscheidungsort Point of Sale:

Die Bedeutung und richtige Gestaltung des PoS zur Ausschöpfung des Verkaufspotenzials.

#### Handel(n) mit allen Sinnen:

Mit multisensorischer Kommunikation zur stimmigen und erfolgreichen Einkaufsatmosphäre.

### Seminare | Trainings | Coachings

#### (Kauf-)Entscheidungsprozesse verstehen:

Kundenwahrnehmung und die Inszenierung der Wirklichkeit

#### Erfolg weiterdenken:

Werte definieren und danach leben

#### Jenseits der Angst liegt der Erfolg:

Mut zum neuen Denken und Handeln

### Vita

- 2010 - heute Mitgründer und 2. Geschäftsführer | neuromerchandising® group GmbH & Co. KG
- 2007 Eintragung der Marke neuromerchandising®
- 2001 - 2010 International tätiger Unternehmensberater und Coach
- 1997 - 2001 Selbständiger Leonardohändler | 6 Filialen
- 1992 - 1997 Internationaler Vertriebsleiter | Kanne Brottrunk
- 1990 - 1992 Außendienstmitarbeiter | Schlünder Handelsagentur
- 1976 - 1989 Abteilungsleiter | co op Dortmund
- 1970 - 1973 Ausbildung | Lebensmittel-Einzelhandelskaufmann

### Publikationen

- Jenseits der Angst (2016)
- Brainshopping - Handeln mit allen Sinnen (2010)
- Brainshopping - Emotionalisierung im Handel (2008)



### Key Facts:

- > 45 Jahre Erfahrung
- > 100 Kunden
- > 500 Projekte
- > 800 Vorträge
- > 200 Workshops

### Bisherige Kunden u.a.:

- Ferrero
- Edeka
- Audi
- mytoys
- Bosch
- Leonardo
- Rewe
- Phillips
- Kodi
- Migros
- IBM
- Beiersdorf

### Auszeichnungen:

- Seafood Star 2014
- Getränkehändler des Jahres 2013
- POPAI Digital Award 2011
- Süßer Stern 2010
- Store of the Year 2009
- Franchisenehmer des Jahres 2000

### Bekannt aus:

- RTL
- ARD
- WDR
- Lebensmittel Praxis
- Lebensmittel Zeitung