

Whole Brain Thinking



Reclame maken is verkopen. En verkopen doe je met je hersens. Want de voorkeur voor één van de vier verschillende denkstijlen in onze hersenen, bepaalt in grote mate op welke manier wij reageren op een boodschap. Daarom hebben wij BrainSells® ontwikkeld waarmee we effectieve reclameconcepten

ontwikkelen door Whole Brain Thinking. Logisch, menselijk, creatief en vooral praktisch. Want niets is belangrijker dan begrijpen hoe anderen denken. Hoe beter de boodschap bij een denkstijl past, hoe effectiever de reclame: 'If you keep doing what you've always done, you'll keep getting what you've always got.'

Big Bang Theory

Theoretisch



Experimenteel



Behoudend



Expressief

Sex and the City

Resultaat



Ruimte



Regelmaat



Romantiek

Desperate Housewives

Status



Avontuur



Traditie



Gevoel

Seinfeld

Koel



Kleurrijk



Ordelijk



Menselijk

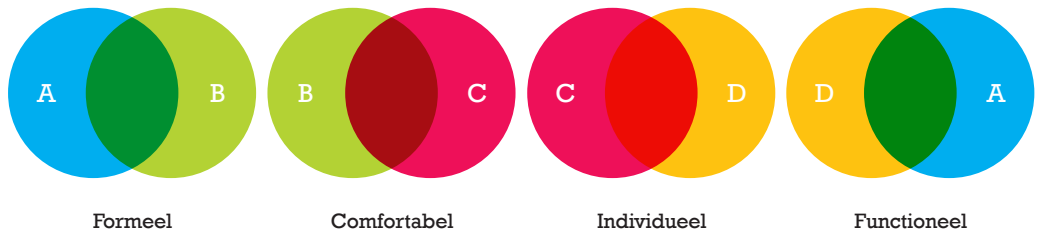


Whole Brain Thinking



	A	B	C	D
Denkstijl	Logisch	Volgordelijk	Emotioneel	Conceptueel
	Kwantitatief	Behoudend	Menselijk	Samenstellend
	Kritisch	Controlerend	Expressief	Metaforisch
	Analytisch	Gestructureerd	Zintuiglijk	Integrerend
	Feitelijk	Gedetailleerd	Muzikaal	Visueel
Opwindend	Alleen werken	Dingen maken	Samenwerken	Risico's nemen
	Formules toepassen	Controle hebben	Ideeën uitdragen	Oplossing bedenken
	Presteren	Geordende omgeving	Aan relaties bouwen	Visie bepalen
	Gegevens analyseren	Status quo bewaken	Onderwijzen / trainen	Afwisseling
	Dingen samenstellen	Papierwerk	Luisteren en praten	Verandering brengen
	Werkbaar maken	Orde bewaren	Met mensen werken	Experimenteren
	Problemen oplossen	Zaken plannen	Mensen overtuigen	Ideeën verkopen
	Uitdagingen	Op tijd klaar	Communiceren	Vormgeven
	Diagnose stellen	Nadruk op details	Mensen helpen	Voldoende ruimte
	Zaken uitleggen	Gestructureerd werken	Beeldend schrijven	Speels gedrag
	Kwesties verhelderen	Ondersteunen	Coachen	Visualiseren
	Logische processen	Administratie	Adviseren	Opwinding

Benadering



Onderwijs

