

Presseinformation | 12. April 2018

## **Storytelling in Marketing und Vertrieb**

### **Öffentliche Antrittsvorlesung von Prof. Dr. Veit Etzold**

AALEN „To Tell is to Sell – Wie Storytelling in Marketing und Vertrieb für Differenzierung sorgt“ lautet der Titel der öffentlichen Antrittsvorlesung von Prof. Dr. Veit Etzold am kommenden Mittwoch, 18. April an der Hochschule Aalen. Bis zu 9.000 Marketing-Botschaften prasseln pro Tag auf unser Gehirn ein. Erschwerend kommt hinzu, dass unser Gehirn sein letztes „Update“ vor rund 70.000 Jahren hatte und mit der Komplexität unserer Welt und der damit einhergehenden Reizüberflutung hoffnungslos überfordert ist. Um sich im Wettbewerb zu behaupten, braucht jedes Produkt eine gute Story. Dies gilt insbesondere für komplexe, abstrakte oder schwer verständliche Produkte. Die Vorlesung beleuchtet unterschiedliche Maßnahmen von Corporate Storytelling, Content Marketing und Positionierung in Marketing und Vertrieb für Unternehmen, die sich in einem wettbewerbsintensiven Umfeld differenzieren müssen.

**Prof. Dr. Veit Etzold, Hochschule Aalen**

Mittwoch, 18.04.2018, 18.00 Uhr

Hochschule Aalen, Aula, Campus Beethovenstraße

#### **Pressekontakt**

Monika Theiss | Pressesprecherin  
[monika.theiss@hs-aalen.de](mailto:monika.theiss@hs-aalen.de) | Telefon 07361/576-1052  
Heiko Buczinski | Stellvertretender Pressesprecher  
[heiko.buczinski@hs-aalen.de](mailto:heiko.buczinski@hs-aalen.de) | Telefon 07361/576-1050