

**Kursus****1 dag**

Nr. 90461 A

DKK 5.999

ekskl. moms

Dato

04-11-2019

11-03-2020

10-06-2020

02-09-2020

28-10-2020

Sted

Taastrup

Taastrup

Taastrup

Aarhus

Taastrup

Adfærdspsykologi i markedsføringen - kend din kundes adfærd og sælg mere

Sådan får du kunden til at vælge dit produkt. Kom og få indsigt i forskellige nudgingredskaber til hvordan, du effektivt påvirker din målgruppes/kunders adfærd.

For mange valg og for megen kommunikation!

Sådan skabes der størst effekt med din kommunikation. Vi er, som mennesker konstant udsat for flere valg og informationer end vi kan bearbejde bevidst. Meget af vores adfærd er ubevidst og sker som reaktioner på vores omgivelser. Vi er sociale væsener, vi bekymrer os om, hvad andre tænker og gør.

Hvis du opfatter dine kunder som fuldkommen rationelle, vil din tilgang da tage højde for, at de forskellige målgrupper, du henvender dig til, alle er forskellige mennesker?

Deltagerprofil

Kurset henvender sig til dig der arbejder professionelt med marketing, kommunikation og salg BtB og som har interesse i hvordan kunders adfærd og købemønstre påvirkes.

Udbytte

- Viden om hvordan dine kunder faktisk tænker, og hvad der motiverer dem til at købe



- Adfærdsindsigter der påvirker målgruppens adfærdsmønstre
- Redskaber til at optimere din kommunikationsstrategi og marketingindsats
- Hjælp til at øge salget af dine produkter og ydelser – kend din kundes adfærd
- Indsigt i dine kunders beslutningsproces, og hvad der påvirker deres valg
- En forståelse for hvad der ligger til grund for dine kunders behov og ønsker
- Nudging-redskaber der målrettet former kunders adfærd ved at udnytte adfærdsindsigter

Indhold

- Få gode råd til, hvordan du skaber opmærksomhed om og tillid til det du sælger
- Få forståelse for, hvordan du skal kommunikere, så det du tilbyder, bliver salgbart
- Præsenter dine budskaber, så "den rigtige" handling fremstår tydelig for din målgruppe
- Sådan optimeres kunderejsen for dine målgrupper
- Hør, hvordan du effektivt kan påvirke dine målgruppens valg
- Sådan skaber du den gode kundeoplevelse
- Hvordan gør du dit tilbud attraktivt og motiverende?
- Sådan påvirker du dine kunders valg ved at udnytte sociale og individuelle faktorer

Form

Kurset veksler mellem øvelser, oplæg og refleksioner over egen praksis. Det vil derfor øge dit udbytte af kurset, hvis du inden kursusstart har tænkt over, hvordan du kommunikerer i relation til din funktion som kommunikations-, marketing- eller salgspersonel.

Underviser



Jakob er senior adfærdsrådgiver og uddannet cand.mag. i filosofi fra Københavns Universitet. Jakob har i en årrække undervist virksomheder og organisationer i at udnytte adfærdsindsigter kommunikativt til at påvirke deres målgruppens adfærdsmønstre – herunder forbrugere, medarbejdere og borgere.

Han har blandt andet udgivet bogen Adfærdspsykologi i markedsføringen (2016). Privat udnytter han sin viden om menneskers psykologiske tilbøjeligheder, så hans børn aldrig plager om slik, laver deres lektier uden brok og altid går i seng til tiden.

Har du faglige spørgsmål så kontakt



Vicki Bech Hansen
+45 72202465
vih@teknologisk.dk