

Consumer psychology & behavioral design

Kako utjecati na podsvijest kupaca,
usmjeriti njihovo ponašanje i povećati prodaju?

NOVOST u Hrvatskoj!

Akademija Consumer psychology & behavioral design

ORGANIZATOR:

Hrvatski institut za financije



#1 trening na svijetu o psihologiji potrošača

Program koji diljem svijeta implementiraju renomirane korporacije.



NOVO! Akademija za prodajne i marketinške stručnjake

Praktična primjena naprednih marketinško-psiholoških principa

#1

SURF™ metodologija

Utorak, 12. 11. 2024. | 10:00 do 16:00



Kako strateški utjecati na odluke?

Odluke potrošača i SURF™ metodologija utjecanja na ponašanje.

#2

Psihološke prepreke za kupnju

Utorak, 19. 11. 2024. | 10:00 do 16:00



Kako pokrenuti kupca?

4 psihološke barijere koje sprječavaju kupce da donesu odluku.

#3

Motiviranje kupaca

Utorak, 03. 12. 2024. | 10:00 do 16:00



Kako motivirati za odluku? 5 najvažnijih motivatora koji potiču kupce na odluku.

#4

1-na-1 prodajni razgovori

Utorak, 10. 12. 2024. | 10:00 do 16:00



Kako voditi prodajne razgovore? 4 ključne heuristike za uspješne prodajne razgovore.



DOJMOVI KORISNIKA

Ovaj trening jedan je od najzanimljivijih i najpoticajnijih koji sam imala u dugo vremena. Izuzetno konkretna obuka, s idealnim omjerom teorije, studije slučaja i prakse.

Claire Delabre

Strategic Marketing Manager, Orange Belgium





Utorak, 12. 11. 2024. | 10:00 do 16:00

[KLIKNITE OVDJE ZA PRIJAVU >>](#)

MODUL 1: SURF™ metodologija utjecanja na ponašanje potrošača

U ovom modulu zaronit ćete duboko u tajne marketinške psihologije. Naučit ćete:

- ✓ Kako podsvijest Vaših kupaca upravlja svakim korakom kupovine.
- ✓ Koji faktori i konteksti Vaših kupaca u najvećoj mjeri utječu na proces donošenja odluka.
- ✓ Kako postaviti bihevioralne ciljeve i precizno prilagoditi prodajni proces za bolje rezultate.
- ✓ Kako primijeniti SURF™ metodu za značajno povećanje efikasnosti prodaje i marketinga.

MODUL 2:

4 psihološke barijere koje sprječavaju kupce da donesu odluku

Kroz ovaj modul ući ćemo još dublje kako bismo identificirali i uklonili četiri ključne barijere koje sprječavaju Vaše kupce da se pokrenu.

Naučit ćete:

- ✓ Kako prepoznati i učinkovito ukloniti 4 psihološke barijere koje koče prodaju.
- ✓ Što je „zona prihvaćanja” Vaših kupaca i kako je dosegnuti – čak i kada prodajete onima koji nisu odmah zainteresirani.
- ✓ Kako prilagoditi svoj prodajni ili marketinški proces kako biste brže i lakše ušli u „zonu prihvaćanja”.



Utorak, 19. 11. 2024. | 10:00 do 16:00

[KLIKRITE OVDJE ZA PRIJAVU >>](#)



Utorak, 3. 11. 2024. | 10:00 do 16:00

[KLIKRITE OVDJE ZA PRIJAVU >>](#)

MODUL 3: Kako motivirati nezainteresirane? 5 najvažnijih motivatora koji potiču kupce na odluku

Saznajte što zaista pokreće Vaše kupce i naučite kako precizno iskoristiti te motivatore za povećanje prodaje.

Naučit ćete:

- ✓ Kako ovladati s 5 ključnih principa motivacije i učinkovito ih primijeniti u prodajnom procesu.
- ✓ Kada i kako optimalno koristiti ove principe za maksimalne rezultate.
- ✓ Kako integrirati ove principe u Vaše postojeće prodajne procese i ostvariti kontinuiran rast.

MODUL 4:

4 ključne heuristike za uspješne 1-na-1 prodajne razgovore

Savladajte strategiju dijaloške optimizacije rješenja i koristite nesvjesne heuristike za bolje prodajne rezultate. Naučit ćete:

- ✓ Kako prepoznati i primijeniti najvažnije heuristike u prodajnim razgovorima.
- ✓ Kako razgovarati na način da kupac razmatra različite ideje i formira pozitivno mišljenje o Vašoj ponudi.
- ✓ Kako prilagoditi komunikacijski proces za efikasnije utjecanje na kupovne odluke.



Utorak, 10. 12. 2024. | 10:00 do 16:00

[KLIKRITE OVDJE ZA PRIJAVU >>](#)

Od čega se sastoji svaki modul?

Svaki modul traje 6 sati. Počinjemo u 10:00 i završavamo u 16:00 sati. Sastoji se od tri dijela koji osiguravaju uspješno pokretanje promjena u Vašoj organizaciji.

TRENING

Inovativne strategije i principi kako efektnije dizajnirati i optimizirati prodajni ili marketinški proces.

PRIMJENA

Primjenjujete sve što ste naučili na vlastite procese i situacije.

PROJEKTI

Dizajnirate specifičan projekt na kojem radite do sljedećeg modula.



DOJMOVI KORISNIKA

Imam iskusan tim koji nije lako impresionirati, ali svi su bili oduševljeni. Doživjeli smo mnogo "aha" trenutaka koji su potpuno promijenili naš pogled na klijente.

Robert Toth
Marketing manager, NN Insurance





Jedinstvene značajke treninga

✓ Lako prilagodljiv različitim industrijama

Najveća prednost ovog treninga je što su njegov okvir i principi univerzalni. Stoga se može jednostavno prilagoditi pomoću primjera i vježbi specifičnih za različite industrije i sudionike.

✓ Zabava i gejmfikacija

Trening smo osmislili s dozom gejmfikacije, čime cijelo iskustvo učenja postaje zanimljivije i zabavnije. Sudionici rade u timovima, skupljaju bodove i na kraju trećeg modula natječu se za nagradu.

✓ Fleksibilnost u izvođenju (in-house)

Svaki modul traje 6 sati, a idealan tempo provođenja treninga je jedan modul tjedno. Međutim, ukoliko želite organizirati trening in-house, moguće je provesti program tijekom tri uzastopna dana ili u intenzivnijem formatu od dva dana.

Postanite certificirani stručnjak za psihologiju potrošača i dizajna ponašanja

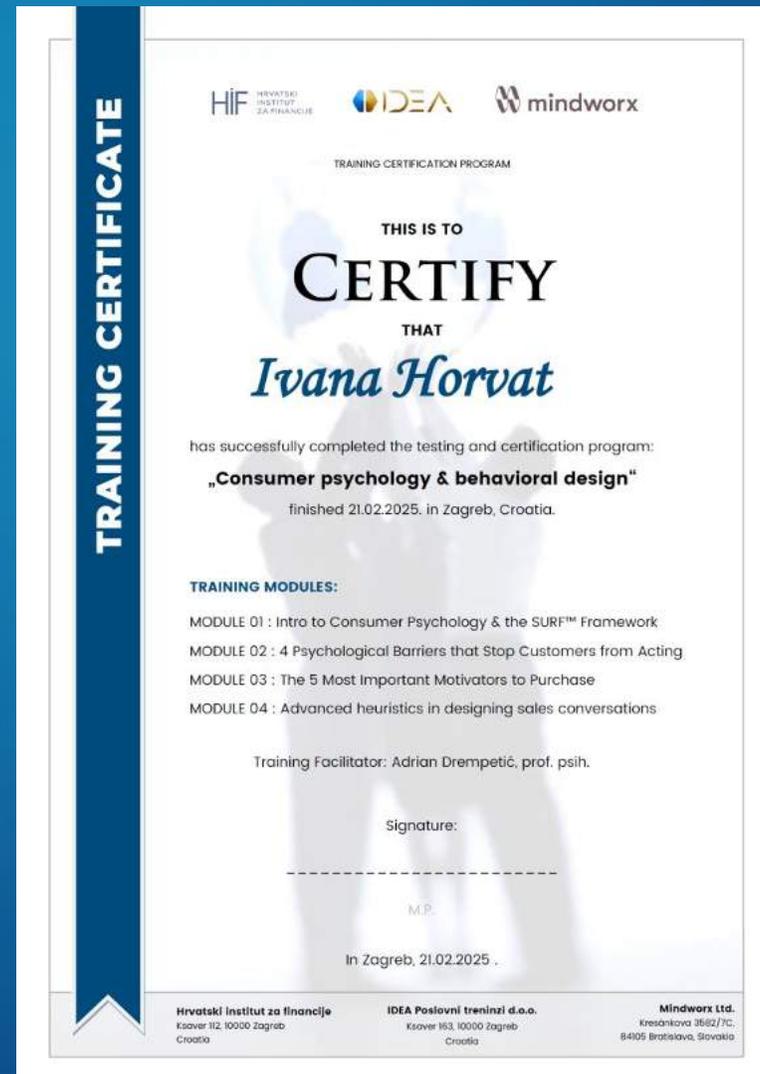
Pokažite da posjedujete vještine primjene principa psihologije potrošača i bihevioralne ekonomije u praksi te da znate dizajnirati efikasne marketinške i prodajne procese i strategije.

Unaprijedite svoju karijeru, dodajte ovaj certifikat svom LinkedIn profilu, životopisu i dr.*

Preduvjeti za dobivanje certifikata su sljedeći:

1. Sudjelovanje na sva 4 trening modula
2. Položen ispit nakon završetka akademije / prikaz projekta implementacije

*Proces certificiranja se posebno plaća.

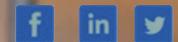


Voditelj programa

Adrian J. Drempetić

Prof. psih., direktor IDEA Poslovni Treninzi d.o.o. licenciran Mindworx partner

Adrian je vodio ključne višegodišnje projekte razvoja zaposlenika za tvrtke poput Raiffeisen Bank, Addiko Bank i Siemens i dr. Projekti uključuju specijalizirane treninge za prodajno osoblje, programe usavršavanja rukovodećeg kadra te kompleksne projekte restrukturiranja prodajnih organizacija i optimizacije prodajno-marketinških procesa.



HIF AKADEMIJA

Consumer psychology & behavioral design

PARTNERSKI PROJEKT:



Hrvatski institut za financije (HIF) je neprofitni institut koji okuplja stručnjake iz područja financija. Hrvatski institut za financije predstavlja izvrsnost edukacije i istraživanja u području financija.

www.hif.hr



IDEA Poslovni Treninzi d.o.o. je trenerska i konzultantska kuća koja primjenom znanstvenih spoznaja poboljšava poslovne rezultate kroz razvoj zaposlenika i optimizaciju poslovnih procesa.

www.ideaposlovnitreninzi.hr



Mindworx je konzultantska tvrtka specijalizirana za psihologiju potrošača i bihevioralnu ekonomiju. Koristi znanstvene pristupe kako bi povećala efikasnost prodajnih i marketinških inicijativa.

www.mindworx.com

Akademija je licenciran Mindworx program.

Consumer Psychology: 9 Principles to Boost Sales & Conversions

The world's #1 training program in consumer psychology.



**Matt
Sucha**

CEO @ Mindworx Consulting



**Rory
Sutherland**

Vice Chairman of Ogilvy



**Dan
Ariely**

James B. Duke Professor of Psychology & Behavioral
Economics at Duke University



**Sam
Tatam**

Global Head of Behavioural Science at Ogilvy.

Je li akademija za mene?

Ako ...

- upravljate prodajnim timom,
- kreirate i provodite marketinške strategije,
- odgovorni ste za prodajne rezultate,
- želite unaprijediti svoje prodajne vještine,

na ovoj akademiji ćete naučiti **kako strateški utjecati na odluke kupaca.**

Uobičajeni sudionici akademije

- Marketing i prodajni menadžeri
- Voditelji prodajnih timova
- Prodajni predstavnici
- Stručnjaci za digitalni marketing
- Stručnjaci za upravljanje odnosima s klijentima
- Interni treneri prodajnih vještina
- Poduzetnici i vlasnici malih poduzeća
- Voditelji timova za razvoj poslovanja
- Stručnjaci za psihologiju potrošača



DOJMOVI KORISNIKA

Najzanimljiviji i najprosvjetljujući dio bila je primjena SURF™ okvira. Usmjerenost na prepoznavanje i uklanjanje psiholoških barijera kod klijenata doista mijenja pravila igre.

Ivan Pastier

Business Development Director, CTP



Investicija i opcije

| Cijena jednog trening modula | Cijena akademije (sva 4 modula) |
|--|--|
| <p>290,00 € + PDV</p> | <p>1.150,00 € + PDV</p> |
| <p>Popust do 5. 11. 2024.</p> <p>250,00 € + PDV</p> | <p>Popust do 5. 11. 2024.</p> <p>990,00 € + PDV</p> <p>+ poklon online trening u vrijednosti od 439,00 €</p> |

Jedinstvena prilika koja se ne propušta!

Uz prijavu na sva 4 modula akademije dobivate besplatan pristup vrhunskom online treningu s vodećim marketinškim stručnjacima. Vrijednost programa je 439,00 €, za vas 0,00 €.



4.7 ★★★★★ 2712 students enrolled

Masterclass content

Instructors

Pricing

Login

GET FREE PREVIEW

Behavioral Economics & Psychology in Marketing

Online masterclass

Which will set you apart / Radically change how you think of marketing / Measurably improve your results

GET FREE PREVIEW

Rory Sutherland
Ogilvy Group



Sam Tatam
Ogilvy UK



Matej Sucha
MINDWORX



Surprise guest
Duke University





Niste u mogućnosti uključite se?
Iskoristite besplatnu in-house demo
radionicu za Vaš tim.
(u trajanju od 90 minuta)

Prijave i rezervacije



Dodatne informacije i rezervacija termina za in-house demo radionice



Adrian Drempetić
izvršni direktor



GSM: +385 98 9536763

EMAIL: adrian.drempetic@ideaposlovnitreninzi.hr

WEB: www.ideaposlovnitreninzi.hr

„Context is a
marketing
superweapon.”

RORY SUTHERLAND
Vice Chairman of Ogilvy

Ogilvy



„Ovo je prilika
da ga naučite
koristiti!”

ADRIAN DREMPETIĆ
Izvršni direktor IDEA Poslovni Treninzi