

# Davranışsal Tasarım ile Daha İyi Satış & Daha Memnun Müşteri (ONLINE)



## Genel Bilgiler

Kontenjan	30
Ücret	500,00 TL
Eğitmen	Mine Turalı
Eğitim Kategorisi	Hayat, Hayat Dışı

## Eğitimin Amacı

Eğitimin amacı tüketicilerin / kullanıcıların karar verme süreçlerinin anlaşılmasını sağlamak ve insan davranışları perspektifinden ürün ve süreç tasarlanmasını öğretmektir.

Eğitimin hedefi daha iyi satış ve daha memnun müşteriler/ çalışanlar yaratmaktır. Katılımcılara insan davranışlarını nasıl çözeceklerini ve uyumlu iletişim ve tasarımlar nasıl yapabileceklerine dair bilgi verilecektir.

## Eğitimin Hedef Kitle

Yöneticiler, ürün geliştirme, pazarlama satış ve iletişim, İK alanında çalışanlar katılabilir.

## • Eğitim İeriği

- Davranışsal ekonomi nedir ve ana akım ekonomiden farkı nedir?
- Gerçek insanlar nasıl değerlendirme yaparlar?
- Ne şekilde davranacaklarına nasıl karar verirler?
- İnsanlar hangi anlamda mantıklı (sız)dır?
- Yaygın kalıp ve önyargılarımız
- Dürtme ve kalıcı davranış değişikliği nasıl sağlanır.
- Davranışsal bakış sonucu nasıl etkiler?
- Tüketicilerin tercihlerini, kararlarını ve seçim davranışlarını anlama
- Tüketicilerin ihtiyaçlarının ve yönlendirmelerinin kilidini açma- gerçekten ne satın alıyorlar?
- Çevresel faktörlerin pazarlama ve tanıtım kampanyalarına etkisi
- Psikolojik sürtünmelerin ortaya çıkartılması deneyiminin daha derin seviyelerini fark etme.
- Davranışsal iç görüden yararlanma gücü
- Davranış bilimi yeni ürünlere, önermelere ve pazarlama iletişimine nasıl yardımcı olabilir?

## Eğitim Takvimi

Tarih	Mekan
22 Ekim 2020 Perşembe 13:30<->22 Ekim 2020 Perşembe 16:30	Mavi Salon
23 Ekim 2020 Cuma 13:30<->23 Ekim 2020 Cuma 16:30	Mavi Salon

📍 SALON : Mavi Salon

