

#COMMERCIEEL

✓ BESPAAR MET DE KMO-ORTEFEUILLE

CONVERSIE-OPTIMALISATIE: DE PSYCHOLOGIE VAN HET BEÏNVLOEDEN & OVERTUIGEN € 514,25 incl. BTW

25 PSYCHOLOGISCHE TRUCJES IN UW (ONLINE) COMMUNICATIE DIE KLANTEN DOEN DOEN!I.S.M. Ssbm

OMSCHRIJVING

Omschrijving

In deze opleiding leert u 25 eenvoudige psychologische trucjes die uw klanten aanzetten tot actie.

Geloof het of niet, maar we nemen liefst 95 procent van onze beslissingen onbewust. Wat dat te maken heeft met uw (online) communicatie? Alles, want met psychologische trucjes genereert u meer leads en zet u ze gemakkelijker om in klanten.

Weinig kaas gegeten van psychologie? Geen probleem: met onze simpele technieken zet u uw prospects en klanten aan tot actie. Van copywritingtips en neuromarketingtools tot framing om uw boodschap meer kracht bij te zetten. **U vertrekt met een rugzak vol direct toepasbare intel om winstgevender te communiceren – op uw website, in sociale media, offertes, noem maar op.**

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Voor wie actief is in marketing, communicatie, sales, internal sales,... Voor al wie wil leren hoe je mensen beïnvloedt en overtuigt in je communicatie (emails, brieven, offertes, social media, website,...) door het toepassen van simpele psychologische trucjes.

PROGRAMMA

In deze training leert u 25 eenvoudige psychologische technieken die mensen beïnvloeden en overtuigen. En aanzetten tot actie! U maakt kennis met de meest recente en succesvolle inzichten in neuromarketing, gebaseerd op de neurowetenschappen en de sociale psychologie. Deze inzichten verhogen uw rendement gevoelig in alle aspecten van uw (online) communicatie. De kennis die u krijgt zal u meteen toepassen. Op uw website. Op uw offertes. In uw sociale media,... U leert zowel de strategische aspecten als zeer effectieve quick wins.

Volgende topics komen ondermeer aan bod:

- Cialdini en zijn overtuigingsstechnieken
- Kahneman en zijn shortcuts
- Neuromarketingtools
- Copywriting tips
- Framing
- De werking van ons brein
- Priming
- Conversie optimalisatie
- Salesfunnel
- Meten, A/B testen, analyseren en optimaliseren

Tijdens de training passen we de opgedane kennis onmiddellijk toe op de eigen website. Zo hebt u op het einde van de workshop een concreet actieplan om van uw website een krachtige overtuigingsmachine te maken.

PRAKTISCH

Deze opleiding wordt georganiseerd door onze partner SBM, cvba Skilliant.

Lesdata

Locatie

Contact

Datum	Startuur	Einduur	SBM Gent Tramstraat 63 9052 Zwijnaarde	T: 078/353 653 F: 050/403061 Sofie@syntrawest.be
vrijdag 13/03/2020	09:30	12:30		
vrijdag 13/03/2020	13:30	16:30		

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

DOCENT



Reinout Van Zandycke specialiseerde zich de afgelopen acht jaar in overtuigingstechnieken en online communicatie. Hij combineert psychologische principes met nieuwe online marketingtechnieken. De basics van online media combineren met psychologische en data-inzichten is volgens hem een garantie op succes. Hij geeft hierover regelmatig workshops aan politieke partijen en bedrijven. Geen saaie colleges, maar wel interactieve en praktische sessies.

Zijn inspiratie haalt hij vaak uit Nederland en Amerika. Zo trekt hij regelmatig naar de States om daar de experts op vlak van online media en psychologie te interviewen. In februari 2017 zat hij daarvoor in Washington DC samen met het Marketingteam van president Donald Trump. Eind mei kwam zijn eerste boek uit over online campagnevoeren. Reinout is ook gastauteur voor blogs als Bloovi en Frankwatching.

GETUIGENISSEN

Ik vond die opleiding de boeiendste die ik ooit gekregen heb, ik praat er nog altijd over met collega's. Nu nog de tips integreren in onze communicatie tools (website, facebook, newsletters, offertes, ...). - **Thierry Quequin - Lauwers Heftruck Service**