Kund:innengewinnung durch Neuromarketing - E-Learning

Kursnr.
23BTDM0029

Kurstermin
20.05.2024 bis 20.11.2024

Unterrichtsdetails
Beginn jederzeit möglich. Freischaltung nach vollständiger Zahlung für 6 Monate (BFI Moodle)
8 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort
Online-Lernplattform BFI Wien

Lernformat
E-Learning

Preis
€ 280,-

Förderpreis
€ 130,-

Alle Preise inkl. 10% USt.
Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

In diesem virtuellen Kurs lernen Sie die Grundlagen des Neuromarketings sowie zahlreiche Prinzipien kennen, die Sie sich für Ihren geschäftlichen Erfolg zunutze machen können. Im Gegensatz zu der Annahme, von der die klassische Ökonomie ausgeht - nämlich, dass wir uns stets rational verhalten - wissen wir durch die Gehirnforschung und die Verhaltenswissenschaft, dass wir laufend irrationale Entscheidungen treffen. Und diese treffen wir in der Regel nicht zufällig, sondern aufgrund gewisser Prinzipien oder Impulse in unserem Unterbewusstsein. Wir verhalten uns also sehr häufig vorhersagbar irrational. Und genau das können wir uns als Unternehmer:innen oder Marketer zunutze machen um unsere Produkte oder Dienstleistungen leichter und erfolgreicher zu verkaufen.

Inhalte

In mehreren Screencast-Videos werden die folgenden Themen behandelt:

- Neuromarketing - was ist es und worauf basiert es?
- Verkaufs- und Konsumentenpsychologie - wie Sie mehr verkaufen können (ohne "verkäuferisch" zu wirken)
- Rationale und irrationale Entscheidungen aus Konsument:innensicht
- Fallstudien aus der Praxis in Marketing und Werbung
- Die optimale Preisgestaltung für mehr Umsatz
- Neuromarketing und Online Marketing (Grundlagen)
- Storytelling gezielt einsetzen
- Grundlagen zur optimalen Ladengestaltung für Ihren lokalen Shop

Ergänzend dazu erhalten Sie zu den Lektionen Aufgabenstellungen, damit Sie Ihr neues Wissen sogleich anwenden und festigen.

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Nach Abschluss des Seminars verstehen Sie, wie Kaufentscheidungen getroffen werden.
- Mit diesem Wissen können Sie Ihre eigenen Produkte besser und einfacher verkaufen und Sie werden bei Ihren eigenen Entscheidungen selber achtsamer sein und weniger auf Verkaufsfallen hereinfallen.
- Sie wissen wie man Preise für Produkte und Dienstleistungen aller Art effizient gestaltet.
- Sie verfügen über grundlegendes Wissen, ein Geschäft so einzurichten, dass Kund:innen Ihre Produkte auch kaufen.
- Sie verstehen wie Neuromarketing funktioniert und können die Prinzipien in jeder Branche anwenden.
- Sie wissen, wie man auch im Online und Social Media Marketing Aufmerksamkeit erzeugt und die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass User:innen auf Ihre Anzeigen und Produkte klicken.

Voraussetzungen

- PC/Laptop und Internetzugang
- Personalisierte E-Mail-Adresse bitte bei Anmeldung angeben!

Zielgruppe

Selbstständige, Unternehmer:innen sowie Mitarbeiter:innen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Social Media

Bitte beachten Sie

Dieses E-Learning erfordert keine Anwesenheit am BFI Wien - Sie lernen mit unserer Lernplattform von zu Hause oder vom Arbeitsplatz aus und können sich Ihre Lernzeiten selbstständig einteilen. Die E-Learning-Inhalte können Sie im freigeschalteten Zeitraum von sechs Monaten so oft wiederholen, wie Sie möchten. Ihre Zugangsdaten erhalten Sie nach Anmeldung und Zahlung per E-Mail zugesandt. Wenn Sie mind. 75% der Lerninhalte absolvieren, stellen wir gerne eine Teilnahmebestätigung aus.