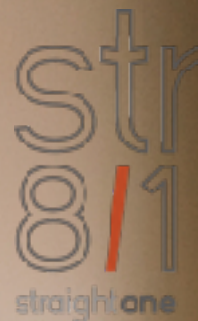


BEHAVIORAL
ECONOMICS
DOING



For Marketeers

2017

05

WOZU BRAUCHEN WIR BEHAVIOR ECONOMICS?

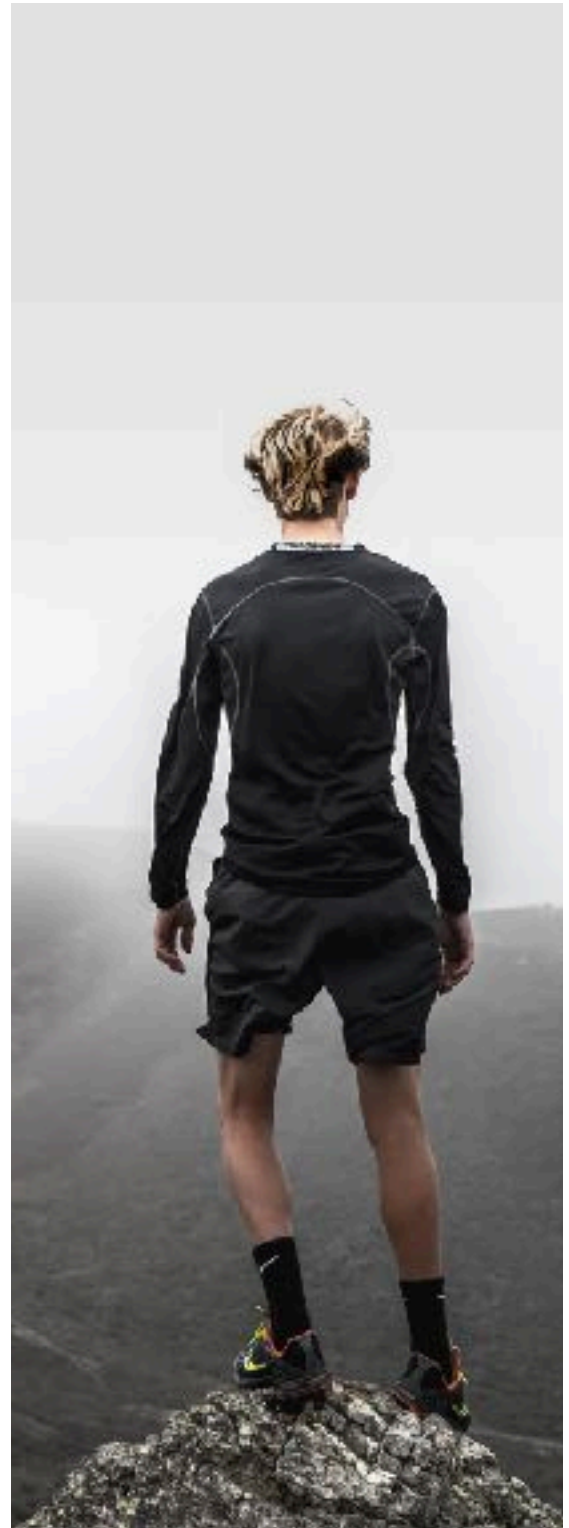
Für Unternehmen wird es zunehmend wichtiger, die Perspektive des Kunden jederzeit über alle Abteilungen und Prozesse, hinweg im Blick zu haben.

Die Bedürfnisse ihrer Kunden, zu (er-)kennen und ihre Ursachen ihrer Entscheidungen zu verstehen, ist hierbei essentiell. Da Menschen nun mal keine Maschinen sind, handeln sie nicht immer rational, sondern allzuoft irrational. Das macht es schwer perfekte Produkte und Dienstleistungen anzubieten und damit wirklich den Nerv ihrer Kunden zielsicher zu treffen.

Behavior Economics macht ermöglicht es, die Kundenperspektive zu ganzheitlich zu verstehen. Mehr noch - diese nachvollziehbar und damit handhabbar zu machen.

Mit Behavior Economics (BE) können Unternehmen:

- Treffsichere Analysen erstellen, die der Realität standhalten
- Die entscheidenden Hebel identifizieren, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden
- Stärken gezielt stärken und Schwächen gezielt schwächen
- Die Entscheidung für ihr Produkt beschleunigen
- gewünschtes Kundenverhalten erzeugen und unerwünschtes Verhalten minimieren
- Ihre Produkte und Dienstleistungen mit BE Triggern und Strategien versehen, um optimale Produkt- und Kundenerlebnisse zu schaffen und Ihre Kunden dauerhaft zu binden.





BEHAVIOR ECONOMICS DOING

page
number

3

Make it matter. Frei nach unserem Slogan steht bei uns die Umsetzung im Fokus.

Während dem Workshop erlernen Sie natürlich alle wesentlichen Inhalte, die Sie für Ihre zur Umsetzung von behavioralen Prinzipien in ihrem Arbeitsalltag benötigen.

Der wesentlicher Schwerpunkt in diesem Workshop liegt darauf, die Behavior Economics Prinzipien und Werkzeuge praktisch anzuwenden und deren Übertrag auf Herausforderungen im Arbeitsalltag zu ermöglichen.

Ideale Umsetzbarkeit, durch eine Kombination aus Know How Transfer, Umsetzungsworkshop und individuellem Coaching.

Wissensvermittlung ist das eine, der Alltag das andere. Deswegen lassen wir Sie auch nach dem Workshop nicht alleine. Im Einzelcoaching können auch unternehmensspezifische Herausforderungen vertraulich besprochen werden. Damit ist ein idealer Übertrag in den beruflichen Alltag gewährleistet. Ein halbtägiger Wrap up Workshop vertieft die gewonnen Erkenntnisse und entwickelt daraus Werkzeuge und Prinzipien für den Arbeitsalltag.

ABLAUF

5 Module über ein Jahr verteilt - Plus kontinuierliches individuelles Coaching in der Zwischenphase.

DOING WORKSHOP

Dauer 1 Tag

Behavior Economics DOING

Vormittags:

Grundlagen von Behavior Economics.

Die Welt von behavioralen Effekten und Nudges - wie sie funktionieren und warum sie für die Entwicklung von erfolgreichen Produkten und Dienstleistungen bedeutsam sind.

Nachmittags:

Workshop: Praktische Erarbeitung und Übertrag von Effekten und Nudges für den Arbeitsalltag am konkreten Beispiel.



Coachingphase

90 Minuten Webcoaching

Einzelcoaching je Teilnehmer zur Unterstützung

bei individuellen Herausforderungen und Reflexion der Erfahrungen.

LEISTUNGEN & KOSTEN

page
number

5

Eintägiger Workshop

inklusive Materialien, Canvases

+ individuelles Web-Coaching je Teilnehmer zur
Umsetzungsunterstützung

+ 1 Basis-Set BE Karten pro Teilnehmer

+ inkl. Getränke und Snacks

Gesamtpreis:

890,00,- Euro zzgl. Mwst

Ort & Termine: 28. November 2017

weitere Termine 2018 auf
Anfrage

BEHAVIOR
ECONOMICS
COACH

StraightONE GmbH
Großweidenmühlstr. 28d
90419 Nürnberg
Tel.0911-217738-0
info@straight.one
www.straight.one

str
8/1
straight one