

>>> [www.ifbd.be/nl/
management-opleiding](http://www.ifbd.be/nl/management-opleiding)

>>> WRITER'S CLASS

2019

DE KOOPKNOP

De koopknop

Neuromarketing in de praktijk:
het geheim van het consumentenbrein



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER



Unieke & inspirerende workshops
over leiderschap, management
en communicatie.

WRITER'S CLASS

Onder de deskundige leiding van:

Martin de Munnik

Neuromarketing Expert

Founding Partner - NEURENSICS

Co-founder - NMSBA



IFBD

Institute for Business
Development



Waarom deze writer's class?

IS UW KLANT EEN WILLOZE ZOMBIE?

"Het juiste product, voor de juiste mensen, op het juiste moment voor – bij voorkeur – de juiste prijs": dit is het doel voor elke marketeer. Toch gaat in dit – ogenschijnlijk controleerbare – spel met vier variabelen, heel veel verkeerd. Want uw klant of consument reageert anders dan voorspeld of verwacht ...

BRENG HET ONDERBEWUSTE VAN UW KLANT IN KAART

Pas onlangs weten we dat een vijfde variabele het koopproces absoluut overheerst: het onderbewuste van de consument. Het besef dat onze beslissingen in hoge mate worden gestuurd door onbewuste processen, plaatst uw vak als marketeer in een totaal ander daglicht. Begrijpen hoe de consument werkelijk denkt, hoe zijn brein reageert op uw marketinginspanningen en welke processen in het brein zijn consumptiegedrag determineren, is vandaag van cruciaal belang.

NEUROMARKETING: DE MISSING LINK VOOR MARKETEERS

Door in onze hersenen te kijken, zien neurowetenschappers voor welke producten we echt gevoelig zijn en welke reclame ons direct aanzet tot kopen. Neuromarketing is niet alleen hot, het onderzoek naar de werking van het consumentenbrein is veelbelovend: het juiste product voor de juiste mensen, op het juiste moment. Dit met lagere kosten, meer winst en een kleinere marketing-footprint als beloning. Neuromarketing leert u de "Koopknop" ontdekken bij uw consument en laat u zien wat uw klanten echt willen, wie ze vertrouwen, wat ze graag willen hebben en uiteindelijk gaan kopen.

VIND DE KOOPKNOP IN HET BREIN VAN UW KLANT

De ontdekking van de "Koopknop" onthult de geheimen van het consumentenbrein. Een zegen voor de consument, maar vooral voor het bedrijfsleven dat ondanks miljarden euro's aan onderzoek per jaar, nog steeds 80% van alle productintroducties binnen de twee jaar ziet mislukken. Met wetenschappelijke, neurologische en psychologische onderzoeken als basis en voorbeelden uit eigen praktijk, leert u tijdens dit programma hoe we onbewust reageren op merken, producten, behoeften en belevingen. U leert hoe het traditionele marktonderzoek evolueert en hoe u zelf de "Koopknop" van uw klanten kunt beïnvloeden.

DE WRITER'S CLASS

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"De Koopknop" maakt deel uit van de Writer's Class.

Het IFBD selecteert voor u de beste managementboeken, maar ook de beste schrijver-trainers.

Na deze Writer's Class gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.

Uw schrijver-trainer



Martin de Munnik

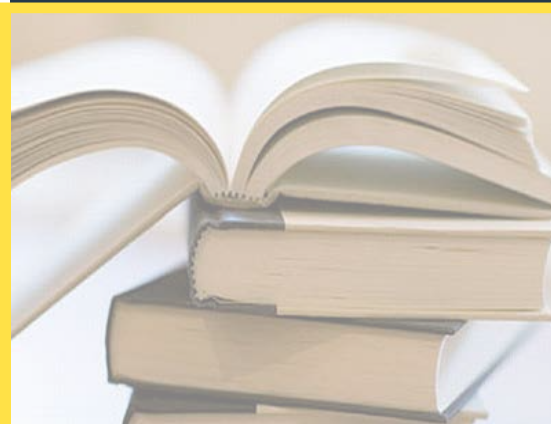
Sinds zijn allereerste dag in de reclame, is communicatiestrateg Martin de Munnik geïnteresseerd in de werking van marketing in de hersenen. Samen met de vermaarde cognitief neuro-wetenschapper Professor doctor Victor Lamme, is Martin de Munnik oprichter en partner van Neurensics, door Unilever verkozen als een van de meest innovatieve marketing initiatieven ter wereld. In vier jaar tijd hebben Lamme en De Munnik de impact van meer dan 1.000 marketingstimuli in het brein bestudeerd door met MRI-scanners letterlijk in het consumentenbrein te kijken. Dat levert een spectaculair inzicht op in het onbewuste handelen van de consument.

Martin is dan ook een van de meest ervaren neuromarketeers in de wereld, geeft lezingen van Boston tot Moskou, geeft masterclasses op vooraanstaande business schools en heeft met zijn boek 'De Koopknop' de marketing- en reclamewereld wakker geschud met - zoals dat gaat met disruptieve inzichten - veel voor - maar ook tegenstanders. In een vermakelijke masterclass deelt Martin wetenschappelijke studies naar consumentengedrag, vertaalt die naar zijn inzichten uit de praktijk, geeft tips en trucs, do's en don'ts. Zijn kennis en ervaring vastgelegd in zijn boek 'De Koopknop' legt een basis onder het nieuwe marketingdenken, waarin niet meer het product of de klant centraal staat, maar het beslissingscentrum in het brein.

Onze opleidingen in primeur?



Volg ons! @IFBDupdate





BLOK 1: HET BREIN ... HET APPARAAT DAT AL ONZE BESLISSINGEN NEEMT

- Hoe werkt onze waarneming?
- Wat dringt door tot ons bewustzijn en wat niet?
- Hoe wordt aandacht getrokken?
- Hoe voorziet ons brein waarnemingen van een 'waarde'?
- Hoe bepaalt die interne waarde de beslissingen die we nemen?
- Wat is de rol van onze ratio en het bewustzijn hierin?
- Hoe kan neuromarketing onderzoek dat oplossen?

BONUS: Hebben consumenten wel een vrije wil en moet u wel luisteren naar consumenten?

BLOK 2: DRUK OP DE JUISTE KNOP IN HET BREIN

- Welke hersenstructuren bepalen de (emotionele) waarde van een product, dienst of keuze?
- Wat zijn emoties en waarvoor dienen zij?
- Hoe werken onze beloningscircuits en welke rol spelen zij bij verlangen, verwachting of vertrouwen?
- Wat doet Dopamine met ons?
- Hoe werkt angst?
- Wanneer werkt 'fear marketing' wel en wanneer niet?
- Hoe en waar doet een merk zijn werk in het brein?
- Hoe maken spiegelneuronen ons tot willoze zombies?

BONUS: Hoe gebruikt u de primaire emoties en drijfveren van de mens effectief en doelgericht in marketing?

BLOK 3: NEUROMARKETING IN DE PRAKTIJK

- Neuromarketing en consumer neuroscience (de wetenschappelijke evenknie) als professioneel vakgebied voor de marketeer.
- Direct bruikbare inzichten voor de marketeer om meetbare waarde te creëren.
- Hoe werkt een merk in ons brein?
- Waar moet een effectieve reclame aan voldoen?
- Hoe zorgt u ervoor dat er over uw merk of product wordt gepraat?
- Welke irrationele eigenschappen van een mens kunt u gebruiken om de waarde van een product of merk te versterken?

BONUS: Voor welke psychologische beïnvloedingsmechanismen is iedere consument gevoelig?

BLOK 4: NEUROMARKETING - TIPS EN TRUCS.

- Hoe past u neuromarketingprincipes toe in uw dagelijkse job als marketeer?
- Wat weet u zonder hersenscanner?
- Wat kunt u meteen gebruiken in het ontwerpen van een strategie of campagne?
- Hoe vult u de lacunes aan met gericht onderzoek?
- Hoe komt u van de analyse van het onderzoek naar een juiste interpretatie en een optimale implementatie?
- Hoe herkent u primaire emoties in uw eigen werk of dat van anderen?

BONUS: Leer herkennen wat werkt en wat niet via talloze voorbeelden uit de praktijk en uit vele bedrijfstakken. Pas dit toe op uw product of dienst.

DE KOOPKNOP



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Deze unieke workshop leert u niet alleen hoe het consumentenbrein werkt, maar vooral hoe u als verkoper en marketeer direct voordeel haalt uit de werking van ons onbewuste, dat voor ons beslist.

“De Koopknop” is mijn metafoor voor het hersenproces waarbij de nucleus accumbens een cruciale rol speelt. Dit zeer herkenbare gebiedje in de grote hersenen wordt verantwoordelijk geacht voor het activeren van emoties als verlangen, motivatie, passie en bevrediging. Emoties die cruciaal zijn bij iedere consumentenbeleving ...

VERLOOP WRITER'S CLASS:

08.30	Ontvangst, registratie & koffie.
09.00	Start van de writer's class (met voorstelling van de docent).
12.30	Lunch.
17.00	Einde van de writer's class..

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.



DE KOOPKNOP

DATUM & LOCATIE:

>>> zie hiertoe onze website
www.ifbd.be

KOSTPRIJS:



>>> € 795 excl. BTW

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainings-locaties veelal een overnachting boeken om zodanig de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of afsluiten.

Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link:

www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

BEDRIJFSINFORMATIE

FIRMA:

STRAAT / NR. / BUS:

PC / GEMEENTE:

Alg. TEL.-nr.: / FAX-nr.: /

ACTIVITEIT: industrie-productie groothandel & import kleinhandel horeca
 bouwondernemers transport diensten overheid

SECTOR: AANTAL WERKNEMERS:

FACTURATIEGEGEVENS

Facturatie-adres:

Uw referentie:

BTW-nummer:

DEELNEMER(S)

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **795 Euro** excl. 21 % BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag(en). U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega **5 % extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20 %** (= 5 deelnemers of meer).

De Vlaamse Overheid investeert in opleiding: tot 40% korting!

Het IFBD is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 40% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

INSCHRIJVING

U kan zich op diverse wijzen inschrijven:

- Bij voorkeur via onze website www.ifbd.be of via e-mail: info@ifbd.be
- U faxt uw inschrijving op **+32 50 31 04 21**
- Via de **post**: nv IFBD, Zeeweg 155, 8200 Brugge

U kan steeds uw reservatie telefonisch op het nr. **+32 50 38 30 30** doorgeven. Een schriftelijke bevestiging echter blijft vereist. Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijven en de cursus. Indien wij **2 weken voor de cursus** uw schriftelijke annulatie mogen ontvangen wordt u 75 Euro annulatiekost doorgerekend. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.