Praktische Neuromarketing

Onder begeleiding van een psycholoog én een marketeer krijg je inzicht in de werking van het brein en ga je aan de slag met diverse overtuigings- en beïnvloedingsprincipes.



Marketing draait om verleiding en beïnvloeding. Hoe verleid jij de klant tot het kopen van jouw product of dienst? Klanten nemen vooral beslissingen in hun aankoopgedrag. Hoe worden deze beslissingen genomen? En hoe kun je klantengedrag beïnvloeden binnen de grenzen van jouw persoonlijke ethiek? In deze tweedaagse training krijg je inzicht in de werking van het brein en ga je aan de slag met diverse overtuigings- en beïnvloedingsprincipes. Je leert deze principes op een effectieve en ethische manier toe te passen in jouw marketing. Je betrekt de werking van het brein in jouw marketingstrategie en spreekt daarmee je klant op een succesvolle manier aan.

Kenmerken

Studieduur	2 weken
Investering	€ 1.495,-
Aantal locaties	11

Unieke voordelen

- ✓ Je krijgt les van twee experts; een psycholoog én een marketeer
- ✓ Vertaling vanuit de psychologie naar de praktijk van marketing
- ✓ Wissel ervaringen uit en leer van elkaars casussen en dilemma’s

Resultaat

- ✓ Je begrijpt de kracht van je onderbewustzijn
- ✓ Je ervaart hoe je zelf door marketing wordt beïnvloed
- ✓ Je hebt kennis van verschillende overtuigings- en beïnvloedingsprincipes
- ✓ Je past de beïnvloedingsprincipes van Cialdini toe in jouw marketing
- ✓ Je kent je persoonlijke ethische grenzen in marketing
- ✓ Je verleidt je klant sneller tot een aankoop

Doelgroep

De training is ontwikkeld voor marketeers, ZZP'ers en ondernemers die potentiële klanten via effectieve en overtuigende marketing willen beïnvloeden.

Programma

Dag 1: Psychologie

- Wat is neuromarketing?
- Hoe werkt ons brein?
- De kracht van het onderbewustzijn
- De theorie van overtuigings- en beïnvloedingsprincipes van Cialdini
- Zelf ervaren: oefenen met beïnvloeden

Dag 2: Marketing

- Conversieoptimalisatie door het gebruik van gedragswetenschappen
- Hoe denkt en handelt jouw klant?
- Leer van aansprekende praktijkvoorbeelden
- Purpose en ethiek: ontwikkel jouw moreel kompas
- Zelf ervaren: hoe word jij beïnvloed door marketing?

Studiewijze

Intake

Voorafgaand aan de training vul je een schriftelijk intakeformulier in waarin je een aantal vragen beantwoordt gericht op jouw persoonlijke situatie. Deze vragen helpen je om jouw ontwikkeldoel helder te omschrijven en maken het voor de trainer helder wat de leerwensen van de groep zijn.

Ervaren trainers

Twee vakexperts begeleiden de klassikale bijeenkomsten waarbij jouw leerbehoefte centraal staat. De eerste bijeenkomst verzorgt een psycholoog de training, de tweede bijeenkomst een marketeer. Tussen de bijeenkomsten hebben de trainers contact met elkaar om de focus te houden op de persoonlijke leerdoelen van jou als cursist en de behoeften van de groep.

Online leeromgeving

Naast de interactieve klassikale dagen werk je met de rijke online leeromgeving die je ondersteunt in het leerproces. Na de training houd je één jaar toegang tot al het online materiaal ter verdieping en naslagwerk.

Groepsgrootte

De maximale groepsgrootte van 12 deelnemers draagt bij aan een veilige sfeer en biedt veel ruimte om ervaringen uit te wisselen en waardevolle discussies te voeren.

ICM-certificaat

Na afronding van de gehele training ontvangt je het ICM-certificaat.

Plaats & data

De training is van 9:30 tot 17:00 uur en omvat twee bijeenkomsten. In totaal duurt de training twee weken.

De training wordt verzorgd in Amsterdam, Arnhem, Breda, Den Bosch, Den Haag, Eindhoven, Groningen, Online Virtual Classroom, Rotterdam, Utrecht en Zwolle.

nov 2026	wo 04-11	wo 18-11
feb 2027	do 11-02	do 04-03
apr 2027	wo 07-04	wo 21-04
aug 2027	do 26-08	do 09-09
nov 2027	wo 17-11	wo 01-12
feb 2028	do 03-02	do 17-02
apr 2028	wo 26-04	wo 10-05

Investering

De investering bedraagt € 1.495,-.

- Leskosten
- Literatuur & materiaal
- Online leeromgeving

Dit bedrag is excl. € 57,50 per dag voor het dagarrangement of € 25,00 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

Meer informatie

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

Meer informatie

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Studiewijze Virtual Classroom

Wanneer je deze cursus volgt in de Virtual Classroom dan geldt deze studiewijze.

Incompany

Deze cursus biedt ICM ook incompany aan, voor maatwerk in jouw organisatie.

Advies

Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/marketing/praktische-neuromarketing/

Of bel 030 – 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.