

Grundlagen der Geld- und Preispsychologie

Dank Geld- und Preispsychologie zu mehr Kunden und nachhaltigeren Kundenbeziehungen

Webcode	XCCE
Kurstyp	Seminar
Beschreibung	<p>Wir werden jeden Tag mit Kaufangeboten gelockt. Manchmal nehmen wir diese bewusst, manchmal weniger bewusst wahr. Sicher ist: Wir werden dabei stark von unserem Gehirn getäuscht. Mittels Preispsychologie verstehen Sie, wie potentielle Kunden Preise wahrnehmen und welche Verhaltensweisen sie aufgrund von Preisinformationen aufzeigen. Sie lernen, wie Sie mit Kunden umgehen können, die unvollständige Informationen und zu wenig Zeit für Entscheidungen haben. Heuristik ist das Stichwort. Sie verfügen über Instrumente, um herausfordernde Situationen souverän zu meistern und lernen Ansätze zur Gestaltung von Preisen und Kundengesprächen kennen.</p>
Was Sie erwartet	<p>Sie verstehen nicht nur die relevanten Theoriehintergründe und Zusammenhänge der Preispsychologie, sondern Sie sind in der Lage, das Wissen in die Praxis umzusetzen.</p> <ul style="list-style-type: none">• Theoretische Inputs• Vermittlung von Praxiswissen• Übungen• Einzelarbeiten• Austausch• Fälle• Bitte bringen Sie für die Übungen Ihren eigenen Laptop mit.• Bitte bringen Sie eigene Beispiele aus Ihrem Unternehmen mit wie beispielsweise Mailings, Direct Marketing Kampagnen etc.
Ermässigungen und Pakete	10% Rabatt: Mitglieder des Kaufmännischen Verbandes Zürich erhalten eine Ermässigung von 10% auf die Kurskosten. Alle Infos zur Mitgliedschaft.
Inhalte in Kürze	<ul style="list-style-type: none">• Grundlagen der Geld- und Preispsychologie• Menschen kategorisieren: Einkaufsmotive und Persönlichkeit• Preissensitivität: Welche Menschen sich wann um Preise achten• Aufnahme und Bewertung von Preisinformationen und anschliessendes Kundenverhalten• Beeinflussung des Kundenverhaltens• Preisemotionen wecken und vermindern: Von Preisfreude über Preisstolz bis Preisstress• Preispsychologische Tipps und Tricks zur Schaffung von Kaufreizen• Ansätze zu Preisgestaltungen und Preisverhandlungen
Teilnehmende	Unternehmer/-innen, Führungskräfte sowie Fachspezialisten im Bereich Marketing, Verkauf, Kommunikation. Das Seminar richtet sich auch an Personen, die sich pragmatisch über Geld- und Preispsychologie weiterbilden möchten.
Dauer	1 Tag
Termin/e und Ort/e	<ul style="list-style-type: none">• 31.08.2020 - 08.30-16.30 KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich
Preis	595 CHF

Trainer/-in

Bora Altuncevahir

Bora Altuncevahir doziert an der Fernfachhochschule (FFHS) im Master of Science Studiengang in Innovation Management zu Technologie- und Innovationsmanagement, Corporate Strategy und Advanced Business Strategy. Zusätzlich doziert er im CAS Blockchain und CAS Behavior Economics (Geld- und Preispsychologie). Er berät in einem Innovations- und Blockchainberatungsunternehmen mit Sitz im Blockchain-Hub Trust Square AG in Zürich. Bora Altuncevahir legt Wert darauf, praktikable Lösungsmodelle zu vermitteln und daher Theorie und Praxis zu vereinen. Freude bereitet ihm besonders die Zusammenarbeit mit Personen unterschiedlichster Branchen sowie eine aktive und lebhaftige Durchführung seiner Seminare.

Bildungsberater/-in

Claudia Fröhlich

+41 44 974 30 49

sihlpst@kv-business-school.ch
