



Ekonomia Behawioralna

Numer usługi 2024/09/04/142299/2293048

7 626,00 PLN brutto

6 200,00 PLN netto

200,68 PLN brutto/h

163,16 PLN netto/h

HSI ACADEMY
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 38 h

📅 28.10.2024 do 25.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Właściciele firm, którzy chcą szybko wybudować przewagę na rynku.• Przedsiębiorcy, którzy czują, że tradycyjny marketing nie sprawdza się w ich branży.• Handlowcy, którzy chcą się rozwijać i szukają nowych narzędzi sprzedaży.• Osoby, które mają dość ogólnych, teoretycznych szkoleń.• Dla każdego, kto chce lepiej zrozumieć mechanizmy rządzące decyzjami konsumentów.
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	45
Data zakończenia rekrutacji	27-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	38

Cel

Cel edukacyjny

Dzięki szkoleniu zrozumiesz, czym jest ekonomia behawioralna i poznasz nowe narzędzia sprzedaży, kreowania wizerunku oraz budowania silnej pozycji na rynku.

Nowa wiedza da przewagę nad konkurencją, która nadal korzysta z tradycyjnych narzędzi marketingowych.

Zmienisz sposób myślenia o klientach i samym sobie.

Zrozumiesz, co steruje wyborami konsumentów.

Nauczysz się wpływać na decyzje klientów.

Dostaniesz praktyczny zestaw narzędzi, dzięki którym staniesz się skuteczniejszym marketerem

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
uczestnik rozumie czym jest ekonomia behawioralna i	wykorzystuje jej podstawy do kreowania ofert wpływających na emocje klienta	Wywiad swobodny
uczestnik wie jak kreować wizerunek oraz budować silną pozycję na rynku	osiąga efekt emocjonalnego przywiązania do firmy /marki przez klientów	Wywiad swobodny
uczestnik zmienia sposobu myślenia o klientach i samym sobie.	Rozumienie, co steruje wyborami konsumentów i potrafi to wykorzystać podczas przygotowania oferty	Wywiad swobodny
	Rozumienie, co steruje wyborami konsumentów i potrafi to wykorzystać podczas przygotowania oferty	Wywiad swobodny
Umiejętnie wpływa na decyzje klientów.	Tworzy oferty „nieignorowalne”.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak Certyfikat potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument potwierdza iż Walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązania rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji poprzez przeprowadzenie wywiadu swobodnego przez osobę nie biorącą udziału w procesie szkolenia .

Program

Rozliczane w godzinach zegarowych przerwy wliczone są w czas szkolenia

Wstęp do ekonomii behawioralnej 270 min szkolenie + 30 min przerwy = 300min

Homo sapiens i Homo economicus.

- Czym jest ekonomia behawioralna.
- Do czego służy EB.
- Człowiekiem jestem... - dlaczego myślimy inaczej niż myślimy.
- Mózg na zakupach - co dzieje się w głowie konsumenta.
- Programowanie mentalne - naciśnij, a kupią.

Przełączniki w głowie konsumenta (szkolenie 375min + 45min przerwy = 420min)

- Homer Simpson czy Spock, kto decyduje.
- Teoria perspektywy - McDonald's, dżungla i decyzje w wrogim środowisku.
- Heurystyki i błędy poznawcze - dlaczego deptamy trawniki.
- Przełączniki decyzji - wskaż klientowi drogę do zakupu.

Konkurowanie z mózgiem. Jak projektować wybory konsumenta (375min szkolenie + 45min przerwy =420 min

- Wybory domyślne - czasem łatwiej nie robić nic.
- Muchy w pisuarze. Jak szturchać klienta.
- Pytanie sugeruje odpowiedź - sztuka zadawania właściwych pytań
- Przeciążenie systemu - kiedy wybory paraliżują.
- Z wielką mocą wiąże się wielka odpowiedzialność. O aspektach etycznych

Kryształowa kula. Jak przewidywać decyzje konsumentów 360min szkolenie + 45 min przerwy = 405min

- Klient jako członek stada. O normach społecznych.
- Gram, aby wygrać - teoria gier.
- Mentalne księgowanie - kiedy 100 zł nie równa się 100 zł.
- Czego boi się klient. O malowaniu jasnej przyszłości.

Oferta na sterydach. Jak lepiej opowiadać o produkcie 270min szkolenie + 30 min przerwy = 300min

- Efekt przynęty - dlaczego produkty chodzą trójkami.
- Dobre złego początki - co klient zapamięta najlepiej.
- Jedz popcorn. Pij Colę. O sile sugestii.
- Efekt izolacji - żadna oferta nie występuje w próżni.

Cennik na sterydach. Jak wpływać na postrzeganie cen 300 min szkolenie 30min przerwy = 330 min

- Drogo czy tanio? O punktach odniesienia i kotwicach.
- Emocje czy logika? O strategiach cenowych.
- Z lewej czy prawej? O projektowaniu właściwych cen.

Jak wpływać na samego siebie. EB jako narzędzie motywacji 45min

Wywiad swobodny 60min

łącznie 2280min = 38h

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 42

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 42 Wstęp do ekonomii behawioralnej Homo sapiens i Homo Economicus. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	28-10-2024	09:00	09:45	00:45
2 z 42 Czym jest ekonomia behawioralna. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	28-10-2024	09:45	10:30	00:45
3 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	28-10-2024	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 42 Do czego służy EB. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	28-10-2024	10:45	11:15	00:30
5 z 42 Człowiekiem jestem... - dlaczego myślimy inaczej niż myślimy. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	28-10-2024	11:15	12:30	01:15
6 z 42 Mózg na zakupach - co dzieje się w głowie konsumenta. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	29-10-2024	09:00	09:45	00:45
7 z 42 Programowanie mentalne - naciśnij, a kupią. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	29-10-2024	09:45	10:30	00:45
8 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	29-10-2024	10:30	10:45	00:15
9 z 42 Homer Simpson czy Spock, kto decyduje. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	29-10-2024	10:45	12:15	01:30
10 z 42 Teoria perspektywy - McDonald's, dżungla i decyzje w wrogim środowisku. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	30-10-2024	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	30-10-2024	10:30	10:45	00:15
12 z 42 Heurystyki i błędy poznawcze - dlaczego depczmy trawniki. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	30-10-2024	10:45	12:15	01:30
13 z 42 Przełączniki decyzji - wskaż klientowi drogę do zakupu. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	31-10-2024	09:00	10:45	01:45
14 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	31-10-2024	10:45	11:00	00:15
15 z 42 Wybory domyślne - czasem łatwiej nie robić nic. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	31-10-2024	11:00	12:00	01:00
16 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	31-10-2024	12:00	12:15	00:15
17 z 42 Muchy w pisuarze. Jak szturchać klienta. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	31-10-2024	12:15	12:45	00:30
18 z 42 Muchy w pisuarze. Jak szturchać klienta. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	04-11-2024	09:00	09:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 42 Pytanie sugeruje odpowiedź - sztuka zadawania właściwych pytań współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	04-11-2024	09:30	10:45	01:15
20 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	04-11-2024	10:45	11:00	00:15
21 z 42 Przeciążenie systemu - kiedy wybory paraliżują. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	04-11-2024	11:00	12:00	01:00
22 z 42 Z wielką mocą wiąże się wielka odpowiedzialność. O aspektach etycznych współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	05-11-2024	09:00	10:30	01:30
23 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	05-11-2024	10:30	10:45	00:15
24 z 42 Klient jako członek stada. O normach społecznych. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	05-11-2024	10:45	12:15	01:30
25 z 42 Gram, aby wygrać - teoria gier. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	06-11-2024	09:00	10:30	01:30
26 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	06-11-2024	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 42 2 Mentalne księgowanie - kiedy 100 zł nie równa się 100 zł. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	06-11-2024	10:45	12:15	01:30
28 z 42 Czego boi się klient. O malowaniu jasnej przyszłości. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	07-11-2024	09:00	10:30	01:30
29 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	07-11-2024	10:30	10:45	00:15
30 z 42 Efekt przynęty - dlaczego produkty chodzą trójkami. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	07-11-2024	10:45	12:15	01:30
31 z 42 Dobre złego początki - co klient zapamięta najlepiej współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	08-11-2024	09:00	10:00	01:00
32 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	08-11-2024	10:00	10:15	00:15
33 z 42 Jedz popcorn. Pij Colę. O sile sugestii. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	08-11-2024	10:15	11:15	01:00
34 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	08-11-2024	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
35 z 42 Efekt izolacji - żadna oferta nie występuje w próżni współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	08-11-2024	11:30	12:30	01:00
36 z 42 Drogo czy tanio? O punktach odniesienia i kotwicach. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	11-11-2024	09:00	10:30	01:30
37 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	11-11-2024	10:30	10:45	00:15
38 z 42 Emocje czy logika? O strategiach cenowych. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	11-11-2024	10:45	12:30	01:45
39 z 42 2 Z lewej czy prawej? O projektowaniu właściwych cen. współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	12-11-2024	09:00	10:45	01:45
40 z 42 przerwa	Łukasz Hodorowicz	12-11-2024	10:45	11:00	00:15
41 z 42 Jak wpływać na samego siebie. EB jako narzędzie motywacji współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	Łukasz Hodorowicz	12-11-2024	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
42 z 42 wywiad swobodny współdzielenie ekranu rozmowa na żywo	-	25-11-2024	10:00	11:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 626,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,68 PLN
Koszt osobogodziny netto	163,16 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Hodorowicz

Pomagam wpływać na zachowania klientów. Od piętnastu lat pomagam małym i dużym firmom przekonać klientów do współpracy. Od 5 lat Moimi klientami są między innymi OLX, Klub Sportowy Piast Gliwice oraz Vetus Europe.

W swojej pracy wykorzystuję klientologię - połączenie marketingu i psychologii konsumenta. Klientologia radzi sobie tam, gdzie marketing zawodzi.

Na temat klientologii napisałem książkę „Rozszyfruj klienta. Sprzedawaj więcej”, która znalazła się na liście bestsellerów Empiku.

Piszę również do czasopism branżowych. Moje artykuły przeczytasz między innymi w czasopismach „Nowa Sprzedaż”, „Marketer +”, „Social Media Manager”, „Sprawny Marketing”.

Gdy nie piszę, opowiadam. Wiedzę dzielę się w podcaście „Marketing z głową”, który jest najchętniej słuchanym podcastem o marketingu w Polsce i robię to od ponad 5 lat nieustannie

Książka na liście bestsellerów sieci Empik wydana w 2022 roku oraz praca ze znanymi firmami jak również prowadzenie podcastów i wydawanie artykułów w branżowych czasopismach sprawia iż

wybrany przez nas szkoleniowiec ma wiedzę oraz doświadczenie do przeprowadzenia szkolenia .
Od kilku lat prowadzi swój podcast w formie szkoleniowej . Prowadzi obecnie szkolenia dla wielu firm jak i sprzedaje szkolenia w formie elektronicznej .

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

prezentacja

Warunki techniczne

Warunki techniczne Minimalne wymagania sprzętowe Szkolenie prowadzone z wykorzystaniem Microsoft Teams (<https://www.microsoft.com/pl-pl/microsoft-teams/groupchat-software/>). Aby skorzystać ze szkolenia online, potrzebny jest komputer, laptop, tablet lub telefon ze stabilnym łączem internetowym i bez blokad firmowych. Zalecana minimalna prędkość pobierania danych: 10 Mb/s oraz prędkość wysyłania: 5 Mb/s. Twój komputer powinien posiadać minimum: najnowszą wersję przeglądarki internetowej (najlepiej Google Chrome), 2-rdzeniowy procesor 1,6 GHz lub szybszy, pamięć 4 GB pamięci RAM (wersja 32-bitowa – 2 GB), jeżeli chcesz zadawać pytania głosowo, konieczny jest mikrofon. Dodatkowo, wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online. Możesz korzystać z aplikacji Teams na urządzeniu z systemem iOS lub Android. Telefony i tablety z systemem Android: Aplikacja Teams współpracuje z urządzeniami z systemem Android przy użyciu czterech ostatnich podstawowych wersji systemu operacyjnego. Ponieważ nowe wersje systemu Android OS są opublikowane, najstarsza wersja nie będzie już obsługiwana. Telefony iPhone, tablety iPad i iPods: Zespoły działają na urządzeniach z systemem iOS w wersji 11-13. Aby uzyskać najlepsze środowisko, użyj najnowszej wersji systemów iOS i Android

Kontakt



Piotr Puchalski

E-mail piotr.puchalski@herbasi.eu

Telefon (+48) 579 568 213