



סודות הכלכלה ההתנהגותית ויישומם בניהול, השפעה ומכירות!

למדו להשפיע, להניע ולהוביל לפעולה תוך שימוש בכלים מעולמות הפסיכולוגיה והכלכלה ההתנהגותית.

בואו לגלות מהן המוטיבציות המניעות אותנו כבני אדם ולחשוף את הקשר בין לבין אסטרטגיות שכנוע, השפעה ומכירה אפקטיבית!

במהלך הסדנה נלמד לעומק ונתרגל כלים ומיומנויות מעולם התנהגות הצרכנים, תהליכי קבלת החלטות והפסיכולוגיה החברתית בתהליכי ניהול, השפעה, שכנוע והנעה לפעולה.

נלמד ונבחן מגוון דרכים מוכחות להשפעה והנעה לפעולה ובכללן 10 הטיות קוגניטיביות בתהליכי קבלת החלטות אשר היכרות והבנה עמוקה שלהן תסייע בניהול, מנהיגות והובלה. בין היתר נעמיק ב-"חוק הפיתוי" (The decoy effect), "שנאת ההפסד" (Loss Aversion), אפקט העדר (Bandwagon Effect) ועוד.

סדנה זו הינה סדנה חווייתית ומעשית, אשר תשלב מתן כלים וידע, לצד מתן במה ומקום ליישום הפרקטיקות הנלמדות בשטח בסימולציות וניתוחים. הסדנה תשלב מגוון תרגילים, התנסויות, עבודה אישית וקבוצתית אשר יהפכו את חווית הלימוד והתרגול למהנה ובלתי נשכחת.

בסדנה זו נעסוק בנושאים הבאים:

02 נלמד ובין 10 הטיות חשיבה קוגניטיביות (היורסטיקות) המשפיעות על תהליכי קבלת ההחלטות האנושי.

01 נכיר את מנגנוני קבלת החלטות לפי "טייס" ו"טייס אוטומטי".

03 נכיר וניישם כלים ליישום מעקרונות הכלכלה ההתנהגותית בניהול, הנעה, שירות ומכירות.



הצטרפו אלינו ללימוד, תרגול ויישום כלים ומיומנויות בכלכלה ההתנהגותית!

Mash.
Advancing Talents

"The Secrets of Behavioral Economics" and their application in management, influence and sales!

Learn to influence, motivate and lead to action using tools from the worlds of psychology and behavioral economics.

In this workshop, we'll deep dive into the world of consumer behavior, decision-making processes, and social psychology in management, influence, persuasion and motivation for action.

During this workshop, we will study and examine a variety of proven ways to influence and motivate action, including 10 cognitive biases relating to decision-making, purchasing motivation, and effecting sales. Among other things, we will delve into the decoy effect, loss aversion, the bandwagon effect, etc.

"The Secrets of Behavioral Economics" workshop is an experiential and practical workshop that combines theory, practice, and application of principles. The workshop will combine a variety of exercises, experiences, individual and group work which will make the learning and practice experience enjoyable and unforgettable.



In this workshop, we'll cover:

01 We will get to know the "Pilot" and "Autopilot" decision-making mechanisms.

02 We will learn and understand 10 cognitive thinking biases (heuristics) that affect human decision-making processes.

03 We will get to know and implement tools for applying the principles of behavioral economics in management, motivation, service and sales.

Join us and study, practice, and apply behavioral economics tools!

