

RetailTrends Academy: Neuromarketing Retail Training

06-05-2021 14:50



RetailTrends Academy: Neuromarketing Retail Training

Wil je meer leren over psychologie en neuromarketing in retail? Schrijf je dan in voor de RetailTrends Academy en volg in 10 lessen de Neuromarketing Retail Training van Unravel. Deze training is online te volgen en behandelt de laatste psychologische inzichten van elk aspect in retail & brands.

Dit is **een overzicht** van de lessen:

1. De wetenschap achter winkelen

De winkel is een wilde psychologische cocktail. Kleine specifieke details in winkelinrichting, verpakkingen en prijzen kunnen grootse verschillen maken. In deze les ontdek je wat er schuilgaat achter ons verrassend onbewuste koopgedrag.

2. Het brein in de winkel

Mensen blijken verrassend voorspelbaar in waar ze kijken, naartoe lopen en zelfs wat ze kopen. In deze les ontdek je alle wetmatigheden in koopgedrag die je een flinke streep voor geven in winkeldesign en categorieverdeling.

3. Beleving & omgeving

Emotie en gedrag van klanten wordt onbewust beïnvloed door talloze omgevingsfactoren als visuals,

geluid, geur, smaak en tast. In deze les maken we emotie en beleving wetenschappelijk én direct praktisch toepasbaar voor elke retailprofessional.

4. Voor het schap

Nergens zijn er zoveel kansen om een koopbeslissing te beïnvloeden als voor het schap. In deze les leer je de psychologie achter effectieve schapinrichting, hoe mensen keuzes maken en wat POS-communicatie nodig heeft om het onmogelijke mogelijk te maken.

5. Product & verpakking

4 op de 5 producten faalt. In deze les leer je alles wat je moet weten zodat jou dit nooit meer overkomt. Esthetiek, aandacht en verlangen zijn volstrekt stuurbaar – mits je de wetenschap achter deze zaken begrijpt.

6. Prijspsychologie

Een prijs is zoveel meer dan een prijs. Deze les onthult de psychologische technieken om de perfecte mix samen te stellen van prijsformat, design, presentatie en context.

7. Sociale beïnvloeding

Koopgedrag en winkelbeleving zijn in zeer grote mate afhankelijk van de mensen om ons heen: medeklanten en medewerkers. In deze les leer je hoe de medewerkers een winkel kunnen maken of breken, met veelal verrassende praktische implicaties.

8. De customer journey

De mindset van de klant zit niet in cement gegoten. Elke stap in de shopping trip is een potentieel kantelpunt in impulsiviteit, prijsgevoeligheid, behoefte aan variatie en algehele kooplust. Na deze les ben je meester in elke stap van de winkeltrip – van entree tot kassa.

9. Omnichannel, tech en online

Retail is onlosmakelijk verbonden met andere kanalen en evolueert voortdurend met nieuwe innovaties op de winkelvloer. Hoe geef je retail een vruchtbare plek in de marketingmix? En wat zijn die onderliggende factoren die bepalen of innovaties falen of slagen. Na deze les weet je het.

10. Branding

Branding wordt geteisterd door mythes. Door deze mythes wordt de werkelijke potentie van branding in retailomgevingen zelden benut. In deze les ontzenuwen we de worst practices en kijken we wat wél werkt om als merk maximaal terrein te veroveren in het hoofd van de klant.

[Meld je hier aan en ontvang:](#)

- Ruim 18 uur aan videomateriaal
- Altijd toegang tot de content
- Certificaat

Tarieven:

- Volg deze retailtraining van de RetailTrends Academy voor slechts **€ 970 ex btw**.
- Members van RetailTrends kunnen zich met bijna **25% korting** (€ 750) aanmelden via events@retailtrends.nl.

