



Hoe overtuig je je baas

Zeven overtuigingsprincipes die jou Behavioural Design Academy in krijgen

Hi!

Gedragspsychologie is zo'n ontzettend intrigerende tak van wetenschap. Hoe meer ik erover leer, hoe meer ik begin te zien hoe het kan worden toegepast om de complexe problemen van deze wereld te helpen oplossen. Maar aan de andere kant, hoe het juist ook kan helpen uitdagingen op te lossen die veel persoonlijker zijn. Het is echt het missende puzzelstuk om gelukkiger, gezonder, creatiever en productiever te leven. Het is zo fascinerend!

Ons mantra is 'Understand Behaviour. Be Successful'. Hoe meer je snapt hoe ons denken werkt, hoe meer je begrijpt dat gedragspsychologie inderdaad de missende laag is om je ideeën of persoonlijke doelen succesvol te laten zijn. Als je weet hoe mensen keuzes maken en hoe gedrag tot stand komt, kun je deze beïnvloeden.

En dat brengt ons bij dit document. We hoorden van een groot aantal van onze voormalige deelnemers dat ze zich wilden inschrijven bij de Behavioural Design Academy, maar dat ze daar eerst hun baas of manager nog van moesten overtuigen. Voor ons is dat een Behavioural Design uitdaging.

Daarom heb ik deze gratis download gemaakt. Om je te helpen zeven beïnvloedingsprincipes toe te passen om je baas te overtuigen. Het geeft je als aardig bijkomend effect, meteen een kijkje in hoe gedragspsychologie kan helpen om denken te veranderen en gedrag te sturen.

Ik wens je heel veel succes met het toepassen van de principes!



Astrid Groenewegen
FOUNDER BEHAVIOURAL DESIGN ACADEMY

Hoe beïnvloed je je baas

Loss Aversion: Elke organisatie is vandaag de dag aan het transformeren naar 'klantgericht' of zet 'de klant centraal'. Je wilt niet als organisatie voorsprong op de concurrentie mislopen. Dit kan door een gecertificeerd Behavioural Designer aan je team toe te voegen. Iemand die begrijpt hoe mensen beslissingen nemen en die een praktische methode in de vingers heeft om deze kennis om te zetten naar concrete toepassingen in het dagelijkse werk.

Framing: Wij hebben tien jaar van wetenschappelijk onderzoek, tientallen boeken en honderden artikelen en presentaties samengebracht in slechts twee dagen masterclasses. Wij hebben al het onderzoekwerk voor je gedaan en uitgezocht wat wel van belang is en wat niet. Je baas hoeft dus niet te investeren in een langdurig opleidingstraject, maar kan je in slechts twee dagen helemaal laten bijspijkeren. Het bespaart jou (en hem of haar) twee jaar helemaal in het onderwerp duiken. Om het maar niet te hebben over de veel hogere opleidingskosten die je baas nu niet hoeft te maken.

Authority: SUE | Behavioural Design Academy is een officieel erkend opleidingsinstituut geregistreerd door het Centraal Register Kort Beroepsonderwijs (CRKBO) en is een van de hoogst geaccrediteerde opleidingen door de NIMA. De trainingen worden gegeven door 100% praktijkmensen met meer dan 20 jaar werkervaring die o.a. bekend zijn van TED, NIMA, Adformatie en Erasmus Business School.

Social Proof: We hebben meer dan 300 professionals getraind van organisaties zoals VN Vluchtelingenhulp, Rabobank, ING, ABN AMRO, KPN, Adidas, Randstad, T-Mobile, BBDO, DDB, eBay en velen meer. Zij geven ons een gemiddelde score van 9,2 uit 10.

Scarcity: De training is exclusief en alleen voor ervaren professionals. Er zijn maar 16 plekken per editie beschikbaar. De groepen worden met opzet klein gehouden om een maximale leercurve te kunnen garanderen en om te kunnen verzekeren dat deelnemers extra waarde krijgen door interactie met kwalitatieve peers. De plekken zitten heel snel vol. Gemiddeld zijn 80% van de plekken bezet een week na de opening van een editie.

Anchoring: Je kunt de trainingsinvestering verspreiden over vijf maanden. In dat geval kost deelname aan de Behavioural Design Academy je maar een halve dag freelance werk. Of je baas hoeft slechts vijf maanden een investering te doen van 298 euro om je een voorloper in je branche te maken. Hier bovenop zit in deze fee een zes maanden digitale follow-up training inbegrepen ter waarde van 990 euro.

Hoe overtuig je je baas

Reciprocity: Je baas kent deze situatie. Een van z'n werknemers komt naar hem/haar toe met de vraag of ze kennis of netwerk mag vergroten. Vaak bezoekt deze werknemer een training of een conferentie. Tijdens deze conferentie of training is de werknemer heel enthousiast. Maar vaak al een week later, is alweer vergeten wat is geleerd en gehoord. En gaan de werknemer weer op de oude voet verder. Wat de investering voor de werkgever twijfelachtig maakt. Behavioural Design Academy komt met een groot aantal voordelen. Wij geloven dat vaardigheden niet in twee dagen worden aangeleerd, maar moeten worden geïnternaliseerd en herhaald. Daarom is er zes maanden digitale training onderdeel van de tweedaagse. Ons 'Continuous Learning Program'. En worden er gratis terugkomdagen georganiseerd. Afgestudeerden worden ook toegelaten tot een zeer actieve alumni community om de conversatie en het leren gaande te houden. En peer-to-peer leren te stimuleren. Om dit nog beter te maken, krijgen alumni aanzienlijke kortingen op de andere trainingen en events van Behavioural Design Academy. Dus je baas spendeert de fee niet voor twee dagen, maar aan levenslang leren.

“Ik werd niet teleurgesteld. Tijdens de 2 dagen gingen m'n ogen open. Theoretische en praktische sessies over menselijk gedrag hebben een nieuwe manier van denken geopend en gaven me het gevoel dat de mogelijkheden om dit toe te passen ongelimiteerd zijn. Verwacht niet dat je een expert bent na de 2 dagen. Maar je zult het potentieel voelen en zien. We zijn nu 3 weken verder en ik leer nog steeds nieuwe dingen. En nog belangrijker: ik weet nu hoe ik effectief gedrag kan veranderen in plaats van te denken dat ik het niet kan. Ik doe nu zelf onderzoek, wat ik bijna nooit deed. En ik gebruik het Influence Framework dagelijks om gedrag en keuzes te beïnvloeden.”

Wil je meer gratis tips en training?

Meld je aan voor onze nieuwsbrief

www.suebehaviouraldesign.com

astrid@behaviouraldesignacademy.com

+31 (20) 223 46 26

Mail naar je baas

Soms is het die ene email naar je baas die hem of haar overtuigt om je naar Behavioural Design Academy te sturen. Dus hier is een hulpmiddeltje om je baas zover te krijgen. Kopieer, plak en pas aan waar nodig. Ik hoop je snel op de Academy te zien!

Onderwerp: Behavioural Design Academy, waarom ik zou moeten deelnemen

Hi [insert naam manager],

Ik weet dat je heel erg druk bent en veel mail krijgt. Ik zal het daarom kort houden. Ik zou ontzettend graag naar een training van **Behavioural Design Academy** gaan. We stoppen zoveel energie in proberen om het gedrag te beïnvloeden van onze [klanten/werknemers/burgers/anders]. Om hen te overtuigen om onze [producten/services/beleidsmaatregelen/anders] te [kopen/klikken/proberen/aanbevelen/omarmen].

In deze training, leer ik hoe je **denken kunt beïnvloeden en gedrag kunt ontwerpen** door de wetenschappelijk bewezen methodes vanuit de gedragspsychologie toe te passen. Kort gezegd, zal het ons helpen om onze strategieën en ideeën tot een succes te maken. En het leert me hoe we ons klantgericht denken echt aan de praat krijgen.

De rode lijn door de training is BEÏNVLOEDING, maar vanuit het standpunt van de 'behavioural economics'. Ik geloof oprecht dat kennis van de wetenschap van beïnvloeding de missende laag is in ons werk. We zouden veel meer controle kunnen hebben over gewenste uitkomsten als we weten hoe mensen beslissingen nemen en hoe je die kunt beïnvloeden. Is dat uiteindelijk niet wat onze primaire taak is: het sturen van de beslissingen en het gedrag van onze doelgroep in de gewenste richting?

Een paar dingen die het overwegen waard zijn:

- Ik leer de essentiële kennis van de gedragswetenschap, maar het wordt heel praktisch gemaakt. Ik leer een methode en tools die ik meteen kan toepassen als ik terugkom. Ik volg daarna een 6 maanden digitaal leerprogramma, zodat wat ik heb geleerd ook echt blijft hangen en ga gebruiken.
- De training wordt gegeven door senior praktijkmensen. Het opleidingsinstituut (SUE) traint niet alleen de The Behavioural Design Method™, maar ze passen deze zelf ook toe voor organisaties zoals de VN, Adidas, eBay, ABN AMRO, KPN, Centraal Beheer, Eneco, Fit for Free, BBDO, Amnesty International en Orange. Om er maar een paar te noemen. 'They practice what they preach' en andersom.
- Ze hebben meer dan 500 professionals getraind uit meer dan 30 landen en krijgen een 9,2 rating uit 10. Er staan heel enthousiaste testimonials op hun website (ook uit onze branche!).
- Het is onze kans om te leren van de voorlopers op dit gebied en de kennis op te doen die onze concurrentie misschien al heeft. Of niet heeft, waardoor we concurrentievoordeel krijgen.
- Het is slechts twee dagen in Amsterdam, dus het kost me niet heel veel tijd.
- De kennis en tools die ik leer, kan ik daarna met collega's delen. Meer inzicht in hoe beïnvloeding werkt geeft ons veel meer grip op de resultaten van onze doelen. En we begrijpen hoe we echt klantgericht kunnen worden.

Om het samen te vatten denk ik dat mij naar Behavioural Design Academy sturen echt kan helpen onze organisatie verder te brengen. Misschien is het zelfs een idee om samen te gaan? Ik ben benieuwd wat je ervan vindt. Ik hoor graag je reactie! [invoegen naam]