



Hoe overtuig je je baas

*Zeven overtuigingsprincipes die jou
Behavioural Design Academy in krijgen*

SUE | Behavioural
Design Academy

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 en hoe het je kan helpen slimmere producten, diensten, campagnes of beleid te maken. Maar aan de andere kant, hoe het ook kan helpen uitdagingen op te lossen die veel persoonlijker zijn. Het is echt het missende puzzelstukje om gelukkiger, gezonder, creatiever en productiever te leven. Het is zo fascinerend!

Ons mantra is 'Understand Behaviour. Be Successful'. Hoe meer je snapt hoe we onbewust beslissingen nemen, hoe meer je begrijpt dat gedragswetenschap 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 dit 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 gewoon weer 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 gedragswetenschap je kan helpen om denken te veranderen en gedrag te sturen.

Ik wens je heel veel succes met het toepassen van de principes en hoop je te mogen verwelkomen op Behavioural Design Academy!



Astrid Groenewegen

CO-FOUNDER SUE | 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'. We kunnen iedereen voor blijven door iemand die kennis heeft van gedragswetenschap aan ons team toe te voegen. Iemand die echt begrijpt hoe mensen beslissingen nemen en die een praktische methode in de vingers heeft om deze kennis om te zetten naar concrete toepassingen in ons dagelijkse werk. We willen als organisatie niet onze voorsprong op de concurrentie mislopen.



Framing

Behavioural Design Academy heeft tien jaar van wetenschappelijk onderzoek, tientallen boeken en honderden artikelen en presentaties samengebracht in slechts twee dagen training. Zij hebben al het zoekwerk voor ons gedaan en uitgezocht wat wel van belang is en wat niet. Je baas hoeft dus niet te investeren in een langdurig opleidingstraject, maar jij kunt je in slechts twee dagen helemaal laten bijspijken. Het bespaart jou (en hem of haar) twee jaar helemaal zelf 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 wereldwijd officieel erkend opleidingsinstituut geregistreerd door de EQAC (Educational Quality Accreditation Commission) 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 1.500 professionals getraind uit meer dan 45 landen werkend bij organisaties zoals VN Vluchtelingen hulp, Rabobank, Roche, ABN AMRO, KPN, Medtronic, Centraal Beheer, Zilveren Kruis, Randstad, T-Mobile, BBDO, eBay en velen meer. Zij geven ons een gemiddelde score van 9,2 uit 10.



Scarcity

De training is alleen toegankelijk 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 baas slechts een investering van 298 euro voor 5 maanden om je een voorloper in je branche te maken. Hier bovenop zit in deze investering een zes maanden digitale follow-up training inbegrepen.

Hoe beïnvloed 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 wordt er dan een training of een conferentie bezocht. Dit leidt tot veel enthousiasme, maar vaak al een week later, is het meeste van wat is geleerd of gehoord alweer vergeten. En gaat iedereen weer op de oude voet verder. Wat de investering voor je baas op z'n minst 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 de training inclusief GRATIS toegang tot het zes maanden 'Continuous Learning Program' met wekelijkse digitale training. Daarnaast krijg je de beschikking over vele tools en templates. Ook 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 voor je 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 je aanmelden?

BOEK HIER JE PLEK IN DE TRAINING



 www.suebehaviouraldesign.com
 academy@sueamsterdam.com
 +31 (20) 223 46 26

E-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!

Behavioural Design Academy, waarom ik zou moeten deelnemen

Inbox x



John Doe <johndoe@gmail.com>
to Your Manager's Name

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. Wat deze training anders maakt is dat het theorie vertaalt naar de praktijk. Ik leer een praktische methode en krijg tools en templates waarmee ik direct aan de slag kan. 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 gedragswetenschap. Ik geloof oprecht dat deze kennis een missende laag is in ons werk. We zouden veel meer controle kunnen hebben over gewenste uitkomsten van onze aanpak als we weten hoe mensen onbewust beslissingen nemen en hoe je die kunt beïnvloeden. Is dat uiteindelijk niet wat ons uiteindelijke doel is: het sturen van de beslissingen en het gedrag van onze doelgroep in de gewenste richting? Mensen te laten doen wat we willen dat ze doen?

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 krijg 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, 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 1.500 professionals getraind uit meer dan 45 landen en krijgen een 9,2 rating uit 10. Er staan heel enthousiaste reviews 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 keer, kan ik daarna met collega's delen. Meer inzicht in hoe beïnvloeding werkt geeft ons veel meer grip op de resultaten van onze aanpak. 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]

Vele groeten,
[Je naam]

