

KOMUNIKACJA CZYLI UKRYTA MOC PRZEKAZU

JEDNODNIOWY WARSZTAT Z ELEMENTAMI WYKŁADU

CEL WARSZTATU

- Zapoznanie z odkryciami psychologii emocji, i odniesienie ich do tego, jak działa komunikacja
- Przedyskutowanie przykładów różnych reklam z tej samej kategorii produktu
- Poznanie nowych idei komunikowania się z konsumentem w marketingu

DLACZEGO WARTO PRZEPROWADZIĆ WARSZTAT?

To chyba najbardziej kosztowna, ale i romantyczna strona marketingu – choć budzi wiele kontrowersji między zainteresowanymi (marketingowcami, badaczami, ludźmi reklamy). Pełno jest tu niedopowiedzianych i niejasnych założeń: że ludzie „identyfikują się z bohaterami”, „aspirują do ich stylu życia”, że szkoda tracić czasu na pokazywanie produktu (albo przeciwnie – jedynie produkt warto pokazywać), że reklama ma bawić – albo że ma informować... Wylano wiele atramentu, i wiele powstało prac naukowych na temat działania reklamy. Warto więc poświęcić jeden dzień i spokojnie nad tym zastanowić.

ATRAKCJE

Poznanie ogromnej władzy zmysłów ich wpływu na codzienne nawet najdrobniejsze decyzje. Jeśli myślisz, że większość decyzji w twoim życiu była przemyślana – głęboko się mylisz...

PLAN SZKOLENIA

- komunikacja „zmysłów”: ćwiczenia na materiałach audiowizualnych (jak dokonuje się komunikacja poprzez bodźce zmysłowe? Jak działa?)
- „identyfikacja” i empatia: ćwiczenia na materiałach filmowych (co nas porusza i dlaczego?)
- co mówi nam o emocjach i rozumie współczesna nauka
- reklamy: analiza przypadków i wnioski
- „the hidden power of advertising”, czyli nowe wyjaśnienia tego, jak działa komunikacja

KOSZT SZKOLENIA

- 1 500 PLN za jednego uczestnika
- co najmniej 10, maksymalnie 15 uczestników