

Hoe overtuig je je baas.

Zeven overtuigingsprincipes om jezelf de Behavioural Design Fundamentals Course in te krijgen.

SUE | Behavioural Design Academy



Hi!

Bij SUE trainen we mensen om ánderen in beweging te krijgen. Klanten, burgers, medewerkers. Maar het eerste obstakel dat de meeste van onze deelnemers moeten nemen, ligt ver vóór de training: hun eigen baas overtuigen.

Dat is precies het probleem waar deze training over gaat. Iemand meekrijgen, met de juiste argumenten, op het juiste moment. Dus voor je het weet, ben je al aan het oefenen met wat je straks leert.

Hieronder zeven overtuigingsprincipes uit de gedragswetenschap. Toegepast op de vraag die je waarschijnlijk hier bracht: hoe krijg ik mijn baas mee?



Astrid Groenewegen

CO-FOUNDER SUE | BEHAVIOURAL DESIGN ACADEMY

Waarom dit werkt

De meeste mensen die bij ons komen trainen, zijn al goed in hun vak. Marketeer, HR-professional, consultant, ontwerper. Wat ze meestal missen is geen extra vakken. Het is inzicht in hoe mensen écht beslissen. Niet hoe ze zelf zeggen dat ze beslissen, maar hoe het onder de motorkap gaat, grotendeels onbewust. Wij noemen dat de missende laag. En die laag werkt net zo goed op je baas als op je klanten.

Hoe overtuig je je baas



FRAMING

Vijftien jaar onderzoek, tientallen boeken, honderden praktijkcases. Allemaal samengevat in twee dagen. Je baas betaalt niet voor een lang opleidingstraject, maar voor twee dagen die jou jarenlang uitzoekwerk besparen.



AUTHORITY

SUE is EQAC-geaccrediteerd. En de trainers passen de methode zelf dagelijks toe, bij organisaties als Heineken, ING, KPN en Randstad. Geen theoretici die lesgeven over gedrag. Mensen die er middenin zitten.



SOCIAL PROOF

Meer dan 10.000 professionals uit 45+ landen gingen je voor. Ze beoordelen de training met een 9,3 uit 10 op Springest. Geen marketingclaim, een gemiddelde van duizenden losse beoordelingen.



SCARCITY

Elke editie is bewust klein gehouden: maximaal 16 deelnemers. Niet omdat dat leuk staat, maar omdat een groep van 16 nog genoeg ruimte geeft voor interactie en aandacht per persoon. Plekken worden live bijgehouden op de kalender. Vol is vol.



ANCHORING

Reken het uit. Twee dagen voor €1.490 excl. btw is €745 per dag. Dat ligt onder het dagtarief van een gemiddelde consultant. Alleen blijft de kennis deze keer niet bij de consultant. Die blijft bij jou.

Hoe overtuig je je baas



RECIPROCITY

Je baas kent het scenario. Een medewerker gaat naar een training, komt enthousiast terug, en valt twee weken later alweer terug in oude gewoontes.. Precies waarom deze training niet stopt na twee dagen. Elke deelnemer krijgt levenslang gratis toegang tot de SUE | Behavioural Design Club: maandelijkse events, een actief netwerk van vakgenoten. Plus zes maanden online follow-up. Je baas betaalt dus niet voor twee dagen, maar voor iets dat blijft hangen.



LOSS AVERSION

Psycholoog Daniel Kahneman (Princeton University) toonde aan dat een verlies ongeveer twee keer zo zwaar weegt als een even grote winst. Benoem dus niet alleen wat je baas wint. Benoem vooral wat het team mist als je niet gaat: iemand die snapt hoe klanten, burgers of medewerkers écht beslissen, terwijl de rest van de organisatie er nog op buikgevoel vaart.

"Een waardevolle en ook nog eens hele leuke training, boordevol boeiende en bruikbare voorbeelden. Ik was al aardig thuis in het onbewuste brein, maar de training was zeker een nuttige aanvulling! Vooral door de praktische aanpak. Je wordt makkelijk en onderhoudend door de theorie heen geleid."

Merel Bakelmans - Engagement Engineer bij Altuition



Wil je inschrijven?

BOEK JE PLEK HIER



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

De mail die je nu al kunt versturen

Kopieer, plak, pas aan waar nodig.

Onderwerp: Behavioural Design Fundamentals Course, waarom ik graag wil deelnemen

Hi [naam manager],

Ik weet dat je het druk hebt, dus ik hou het kort. Ik zou heel graag naar de **Behavioural Design Fundamentals Course** van SUE gaan.

We steken veel energie in het beïnvloeden van het gedrag van onze [klanten/medewerkers/burgers/anders]. Om ze zover te krijgen dat ze onze [producten/diensten/beleid] [kopen/gebruiken/aanbevelen/omarmen]. In deze training leer ik hoe je dat systematisch aanpakt, met een methode die wetenschappelijk onderbouwd is en direct toepasbaar op ons eigen werk.

Het is maar twee dagen, dus het kost weinig tijd. De training wordt gegeven door praktijkmensen die deze methode zelf dagelijks toepassen, onder meer bij Heineken, ING, KPN en Randstad. Meer dan 10.000 professionals uit 45+ landen gingen me voor en beoordelen de training met een 9,3 uit 10. De kennis blijft ook niet bij mij: ik kan het na afloop direct met het team delen, en ik krijg er levenslang toegang bij tot hun community, zodat het ook echt blijft hangen.

Ik denk dat dit ons werk aantoonbaar sterker maakt. k hoor graag wat je ervan vindt.

[naam]

Zeven principes. Eén email. De rest is aan je baas.

www.suebehaviouraldesign.com

academy@sueamsterdam.com

+31 (20) 223 46 26