

Ausbildung zum zertifizierten

BEHAVIORAL ECONOMICS COACH



WAS MACHT EIN BEHAVIOR

ECONOMICS COACH?

Für Unternehmen wird es zunehmend wichtiger, die Perspektive des Kunden jederzeit über alle Abteilungen und Prozesse, hinweg im Blick zu haben.

Die Bedürfnisse ihrer Kunden, zu (er-)kennen und ihre Entscheidungen zu verstehen, ist hierbei essentiell. Da Menschen nun mal keine Maschinen sind, handeln sie nicht immer rational, sondern allzuoft irrational. Das macht es schwer Produkte und Dienstleistungen anzubieten und damit wirklich den Nerv ihrer Kunden zielsicher zu treffen.

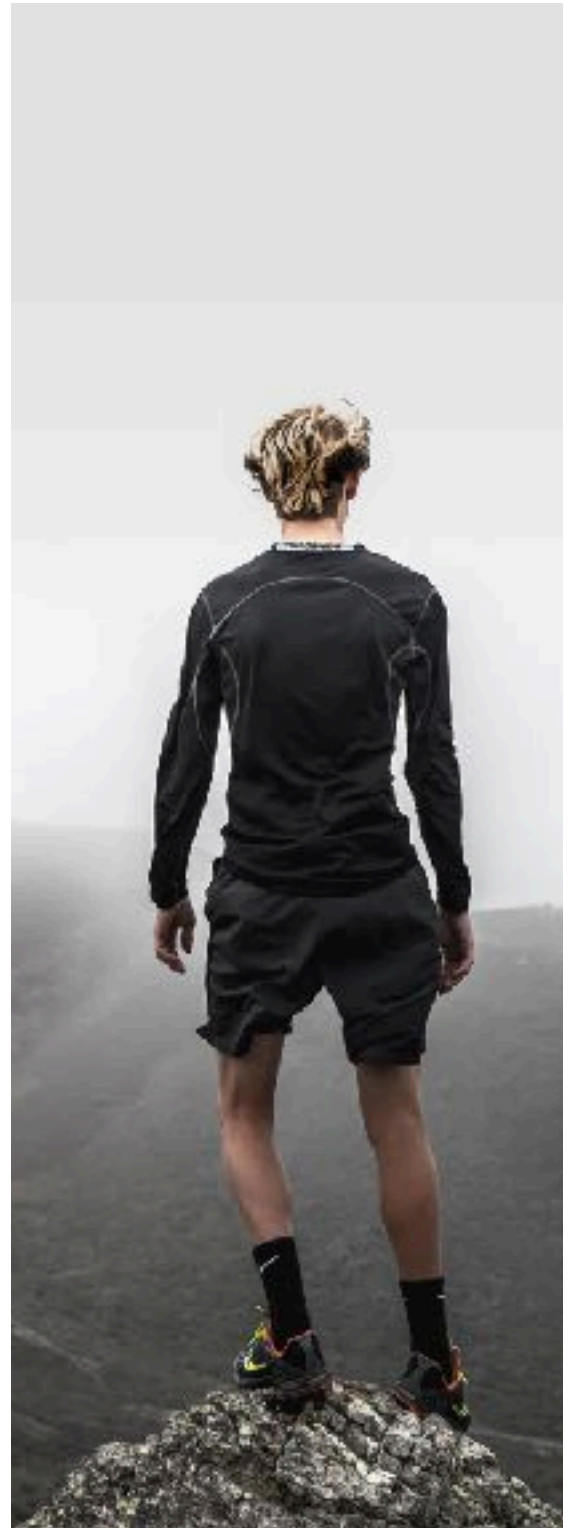
Als BE Coach begleiten sie Unternehmen dabei, die Kundenperspektive zu verstehen - mehr noch handhabbar zu machen.

Mit Behavior Economics (BE) können Unternehmen:

- Treffsichere Analysen erstellen, die der Realität standhalten
- Die entscheidenden Hebel identifizieren, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden
- Stärken gezielt stärken und Schwächen gezielt schwächen
- Die Entscheidung für ihr Produkt beschleunigen
- gewünschtes Kundenverhalten erzeugen und unerwünschtes Verhalten minimieren
- Ihre Produkte und Dienstleistungen mit BE Triggern und Strategien versehen, um optimale Produkt- und Kundenerlebnisse zu schaffen und Ihre Kunden dauerhaft zu binden.

Für wen ist die Ausbildung geeignet?

Die Ausbildung zum zertifizierten Behavior Economics Coach eignet sich besonders für Marketing- und Produktverantwortliche in Unternehmen. Aber auch für externe Coaches und Berater, die ihre Kunden hinsichtlich mehr Kundenfokus beraten, ist diese Ausbildung zu empfehlen.



BEHAVIOR ECONOMICS COACH

page
number

3

Make it matter. Frei nach unserem Slogan steht bei uns die Umsetzung im Fokus.

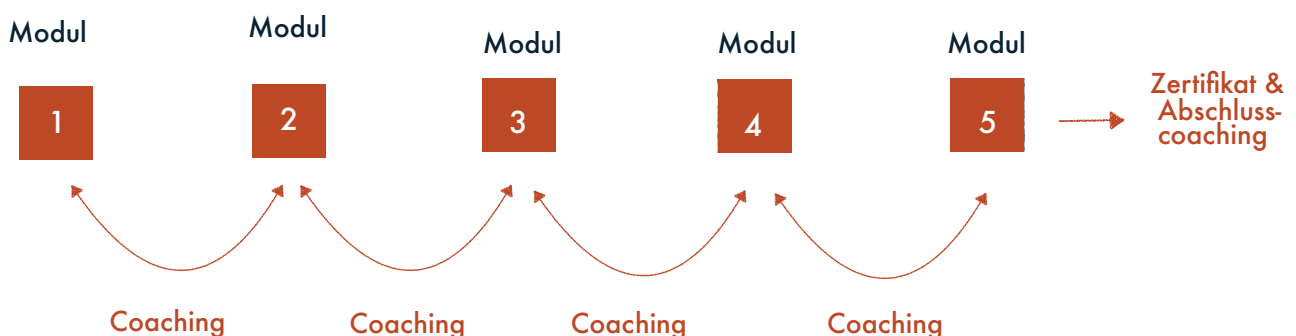
Während Ihrer Ausbildungszeit erlernen Sie natürlich alle wesentlichen Inhalte, die Sie für Ihre BE Coachingtätigkeit benötigen.

Dennoch liegt ein wesentlicher Schwerpunkt darauf, die Behavior Economics Prinzipien und Werkzeuge praktisch anzuwenden.

Deshalb gibt es in jedem Ausbildungsbaustein immer auch einen Beispielfall mit praktischer Übung.

Ideale Umsetzbarkeit, durch eine Kombination aus Ausbildung, Praxisworkshop und individuellem Coaching.

Ausbildung ist das eine Praxis das andere. Deswegen lassen wir Sie auch zwischen den Ausbildungsblocks nicht alleine. In den Einzelcoachings können auch unternehmensspezifische Herausforderungen vertraulich besprochen werden. Damit ist ein idealer Übertrag in den beruflichen Alltag gewährleistet.



ABLAUF

5 Module über ein Jahr verteilt - Plus kontinuierliches individuelles Coaching in der Zwischenphase.

MODUL 1

Dauer 1 Tag

Behavior Economics GRUNDLAGEN

- A. Basistheorie und ihre Bedeutung für den Umgang mit Marken, Produkten und Kunden
- B. Grundlegende Effekte kennenlernen und am praktischen Beispiel entdecken
- C. Entscheidungsraum verstehen und wichtige Triggerpunkte identifizieren
- D. Workshop und praktischer Übertrag durch einen konkreten Beispielfall



Coachingphase

Dauer pro Phase 3 Stunden

Einzelcoaching der Teilnehmer in der Zwischenphase und Unterstützung bei individuellen Herausforderungen.

MODUL 2

Dauer 1 Tag

Behavior Economics EFFEKTE

- A. Dynamik von Verhaltensmustern und ihr Ausdruck als BE Effekte
- B. Kennenlernen und Auseinandersetzung mit unternehmensrelevanten BE Effekten
- C. BE Effekte als Werkzeug nutzen - Wie mit BE Effekten in der Praxis gearbeitet wird
- D. DEMOCASE - BE Effekte in der Praxis



Coachingphase

Dauer pro Phase 3 Stunden

Einzelcoaching der Teilnehmer in der Zwischenphase und Unterstützung bei individuellen Herausforderungen.



MODUL 3

Dauer 1 Tag

Behavior Economics EFFEKTE (Teil 2)

- A. Reflektion der Praxiserfahrung im Umgang mit den BE Effekten
- B. Weitere Vertiefung und Intensivierung durch die Arbeit mit ergänzenden Effekten
- C. Effekte - Umsetzungscanvas
- D. Praxisworkshop und Umsetzungsphase an realen Beispielfällen



Coachingphase

Dauer pro Phase 3 Stunden

Einzelcoaching der Teilnehmer in der Zwischenphase und Unterstützung bei individuellen Herausforderungen.

MODUL 4

Dauer 1 Tag

Behavior Economics ERFOLGS - STRATEGIEN

- A. Reflexion der Praxiserfahrung im Umgang mit den BE Strategien
- B. Abgrenzung von Erfolgs-Strategien (Nudges) zu BE Effekten
- C. Vorstellen und Erarbeiten von bewährten BE Strategien.
- D. DEMO Case und praktisches individuelles Beispiel



Coachingphase

Dauer pro Phase 3 Stunden

Einzelcoaching der Teilnehmer in der Zwischenphase und Unterstützung bei individuellen Herausforderungen.

MODUL 5

Dauer 1 Tag

Behavior Economics STRATEGIEN (Teil 2)

- A. Reflexion der Praxiserfahrung im Umgang mit den BE Strategien
- B. Umsetzungswerkzeuge und Hilfsmittel zum Übertrag von BE Strategien ins Unternehmen
- C. Strategie - Umsetzungscanvas
- D. Abschlussreflexion



Abschluss-Coaching

Dauer pro Phase 3 Stunden

Abschließendes Einzelcoaching der Teilnehmer und Klärung abschließender Fragen

**ABSCHLUSS und
ZERTIFIKAT**

LEISTUNGEN & KOSTEN

page
number

7

Während Ihrer Ausbildung bekommen Sie alle notwendigen Informationen und Werkzeuge an die Hand, die Sie eine erfolgreiches Behavior Economics Coaching in Unternehmen benötigen.

Insgesamt erhalten Sie:

40 Stunden fundierte umsetzungsfokussierte Ausbildung

15 Stunden individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Einzelcoaching

inklusive umfangreiche Toolbox:

BE Effekte Umsetzungs-Canvases

BE Strategie Umsetzungs-Canvases

Komplettpaket BE Karten:

Basis- und Ergänzungsset BE Effekte +
BE Strategiekarten

Gesamtpreis:

7550,- Euro zzgl. MwSt

Ort & Termine: Start Herbst 2017 in Frankfurt/Main
und Nürnberg
genaue Termine auf Anfrage.
Auf Wunsch auch als Inhouse Seminar

BEHAVIOR
ECONOMICS
COACH

StraightONE GmbH
Großweidenmühlstr. 28d
90419 Nürnberg
Tel.0911-217738-0
info@straight.one
www.straight.one

str
8/1
straightone