



למידע נוסף והזמנות
kerenalouf.co.il / 09.9559577

מוח קונה

מוח מוכר

.....
מרצה / אליאב אללוף

למה כדאי לך לשמוע את ההרצאה הזו?

1. כדי ללמוד איך לגשר על הפער בין איך שאנחנו קונים לאיך שאנחנו מוכרים.
2. כדי להצליח יותר במכירות.
3. ללמוד קצת עלינו ועל השגיאות שאנחנו עושים כשאנחנו קונים.

אם הייתם עוסקים שנים רבות בעבודת ייעוץ שיווקי דיגיטלי עם למעלה מ-100 מותגים מובילים בארץ ובעולם, גם אתם, כמו אליאב אללוף, הייתם מזהים שיש לנו "שני מוחות":

מוח קונה ומוח מוכר.

רוב בעלי עסקים מתכננים איך למכור את המוצרים והשירותים שלהם, באמצעות המוח "המוכר": הידען, זה שמניח שאנשים הם הגיוניים, בוחנים את האופציות, שוקלים ואז המוצר הטוב ביותר מנצח. וכאן מתחילות הבעיות. כי בדרך כלל, לא כך אנחנו קונים, לא כך עובד המוח "הקונה": זה שמחפש מה לא בסדר, זה שקונה כי בא לו או כי זה עושה רושם על אחרים, זה שעובד בצורה לא הגיונית ולא ממש ברורה.

הרצאה קצבית, קולחת, שנפתחת בסדרת דרך שאלות אינטראקטיביות שמטמיעות את הקהל בסיטואציה, מתובלת במחקרים וקייס סטאדיז, ומובילה אותנו לגילוי ולהבנה של איך לקוחות באמת חושבים, ואיך עובד (כנראה) המוח שקונה.