

**Анонс программы повышения квалификации
«Психология потребительского поведения»
(24 часа)**

Цель программы - изучение психологических законов, лежащих в основе принятия решения о покупке потребителем.

Задачи курса

1. Понять основные этапы развития «общества потребления»
2. Узнать модели поведения потребителя
3. Понять, как на основе **психографики** анализируют потребительское поведение
4. Понять основы **чувственного маркетинга**
5. Познакомить с основами **нейромаркетинга**, использующего инструменты, которые напрямую воздействуют на мозг, без участия сознания.
6. Выделить на основе **теории поколений** основные тренды в потреблении
7. Объяснить, как избежать боли от расставания с деньгами

Тематический план программы

1. Основные этапы становления «общество потребления» или «экономика потребления»
2. Типология потребительских решений
3. Психологические факторы иррационального поведения потребителя
4. Современные методы анализа потребительского поведения, на основе психографики)
5. Нейромаркетинг и его применение на практике: аромамаркетинг и аудиомаркетинг
6. Роль цвета в привлечении потребителей
7. Современные тренды потребительского поведения (теория поколений)
8. Психология ценообразования
9. Как не испытывать боль от потери денег

Курс будет интересен тем, кто хочет понять, как используют знания о психологии потребительского поведения продавцы, и как не попасть в эти ловушки.

Также, определенный объем знаний, полученный в данном курсе, позволит использовать их на практике в совершенно разных областях.

**Слушателям, успешно освоившим программу, выдаются
удостоверения о повышении квалификации**