

Seminár

Ako pristupovať k návrhu produktu

[Tomáš Vatrť](#)

Kontext a nastavenie rozhodovacieho procesu zákazníkov sú často rovnako dôležité ako ponúkaný produkt alebo služba. Podvedomé emócie a zaužívané rozhodovacie vzorce ovplyvňujú zákazníkov oveľa viac, ako si myslíme.

Dáme vám súbor okamžite aplikovateľných nástrojov. Navrhujte produkt vedome s poznatkami o tom, ako ho správne komunikovať. Nastavte správny positioning vášho produktu a značky.

Termíny a prihláška

Dátum	Čas	Miesto	Cena	
K tomuto semináru nie sú v súčasnej dobe vypísané žiadne termíny. O novo vypísaných termínoch Vám radi napíšeme, pokiaľ nám necháte kontakt .				

Ceny sú bez DPH 20 %.

Lektor

[Tomáš Vatrť](#)

Spoluzakladateľ reklamnej agentúry **Adbee**, konzultačnej spoločnosti **MINDWORX** a **Masterclass MINDWORX ACADEMY** prednáša o témach ako stratégia komunikácie, behaviorálna ekonómia, zákaznícka skúsenosť a presvedčivý copywriting. Verí v spojenie behaviorálnej ekonómie marketingu a technologických inovácií pri riešení komplexných problémov.

Strategicky...

Copyright © 1997 - 2020 by Dashöfer Holding, Ltd. a [Verlag Dashöfer, vydavateľstvo, spol. s r. o.](#)

Železničiarska 13, Bratislava 811 04

e-mail: info@dashofer.sk