**Практична робота № 1**

**«Розробка концепції психологічного тренінгу»**

**Мета:** навчитись створювати концепцію ПТ і на цій основі розробляти рекламне повідомлення про послугу.

**Завдання:**

*Індивідуально :*

1. Виходячи з ідеї про існуючу практичну проблему чи дефіцит умінь у певної категорії населення сформулюйте назву і мету авторського тренінгу (ПТ)

*В міні-групі:*

2. Сформулюйте до 3-х завдань Вашого ПТ (*див. додаток1*)

* Запишіть перше формулювання
* Запишіть поведінкові ознаки
* Запишіть остаточне формулювання

3. Сформулюйте на основі остаточних завдань очікувані результати для учасників тренінгу.

4. Розробіть тези мотивуючого повідомлення про авторський тренінг, який ви розробляєте, скориставшись зразком, показаним в Додатку 2. Представте їх в аналогічній таблиці. Зробіть висновки про типову структуру мотивуючого рекламного тексту. Яку частину тексту було розробляти найскладніше, яку – найлегше? Поясніть причини.

5. Письмово (у формі презентації концепції ПТ) оформіть звіт про результати розробки концепції психологічного тренінгу і рекламного повідомлення про нього.

**ДОДАТКИ**

**Додаток 1.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Перше формулювання | Остаточне формулювання | Поведінкова ознака |

**Додаток 2. Завдання до ПТ**

**Структура комерційного мотивуючого тексту**

| **Складові мотивуючого рекламного повідомлення** | **Задача** | **Приклад тексту** |
| --- | --- | --- |
| Вступ | Привернути увагу (подолати вибіркову увагу), створити позитивний настрій для сприйняття подальшого тексту,задати напрямок логічного ланцюжка. | Шановні покупці! Наближається Новий рік — свято дружніх зустрічей і теплих посиділок в колі сім'ї або колег. І неодмінним атрибутом свята є подарунки під ялинкою. |
| Опис мотиву або проблеми | Окреслити проблему або мотив, зробити їх явними, сконцентрувати увагу споживача на будь-якому аспекті проблеми, вигідному продавцю. | У вас може виникнути проблема: де придбати подарунки для всіх дорогих людей і при цьому не вийти за рамки бюджету? |
| Рішення | Повідомити про наявність рішення (проходимо етап обізнаності). | Відповідь проста! У «Магазині приємних подарунків» вас очікує безліч недорогих, але дуже красивих та корисних дрібничок до Нового року. |
| Технологія рішень | Розкрити суть пропозиції, за рахунок яких властивостей і якостей товару (послуги, об'єкта) досягається задоволення мотиву або проблеми (проходимо етап знання). | У нашому магазині є більше 2000 видів подарунків! У нас є подарунки як для вашої родини — дружини, чоловіка, батьків, дітей, так і для колег по роботі. Є подарунки практичні і корисні, веселі й жартівливі, ніжні і ласкаві. Ми можемо підібрати вам комплекти подарунків з декількох предметів. Ми упакуємо кожен подарунок в красиву і зручну упаковку. Ви можете купити подарунковий сертифікат на потрібну суму, а ваша кохана людина сама обере собі презент. Крім того, у нас ви можете замовити послуги Діда Мороза та Снігуроньки, які доставлять подарунки за вашою адресою у новорічну ніч в обумовлений час. Якщо ж ви готові висловити свої почуття більш коштовним подарунком, то у нас відкрився новий відділ «Ексклюзивні подарунки». |
| Докази | Навести докази правдивості продавця, довірчі докази властивостей товару (послуги, об'єкта), зорієнтувати досягати заявлених результатів (формує переконання і схильність). | Минулого Нового року ми допомогли 2354 покупцям порадувати близьких людей нашими подарунками. А всього в 2013 році ми підняли настрій 20000 наших покупців! У нашому магазині замовляють подарунки для своїх співробітників великі корпорації. |
| Умови покупки, додаткові стимули та реквізити контакту | Стимулювати бажання до покупки за рахунок знижок, комплектів або збільшення обсягу поставки (формуємо перевагу). Пропонуємо різні способи контакту і взаємодії. | Якщо ви замовите більше 10 подарунків, то ми дамо вам знижку -15%. Якщо ви замовите більше 20 подарунків, то наш менеджер привезе вам зразки для більш точного вибору. І ще надасть знижку -20%. Якщо ви замовите 30 подарунків і більше, то ми дамо вам знижку -20% + 2 чудових дитячих подарунка! Ви можете зробити замовлення на нашому сайті www.подарунки.com.ua. Ви можете зробити замовлення за телефоном 999-99-99. Менеджер для приватних замовників — Владислав Петренко. Менеджер для замовників-підприємств — Світлана Горобець. Або будемо раді бачити вас в нашому магазині за адресою: Київ, вул. Подарункова, 8. Працюємо з 8.00 до 20.00.  До зустрічі в нашому магазині! |