

Konsumentenpsychologie im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz

Wie Menschen entscheiden, und wie Sie dieses Wissen im Marketing einsetzen. Ein Praxis-Workshop über die vier zentralen Entscheidungsbarrieren, die Conversions verhindern, und wie Sie diese systematisch abbauen.

Referent: Jakob Popluhar, M.Ed. · **Format:** Präsenz, Halbtage (4 Stunden) · **Themen:** Konsumentenpsychologie, Entscheidungsbarrieren, Marketing, KI als Verstärker

[Als PDF herunterladen ↓](#)

Warum dieses Training?

Warum kaufen Menschen nicht, obwohl das Angebot stimmt? Die Antwort liegt oft nicht im Produkt, sondern in unbewussten psychologischen Barrieren, die zwischen Ihrer Botschaft und der Entscheidung Ihrer Kunden stehen. Diese Widerstände wirken automatisch, und Ihre Kunden können sie meist selbst nicht benennen.

Mit dem Wissen darüber, welche Entscheidungsbarrieren einen Kauf verhindern und wie Sie diese überwinden, gelingt es, Ihre Kunden zum Kauf zu bewegen. KI wirkt dabei wie ein Verstärker Ihrer Kommunikation, im Guten wie im Schlechten. Wer die Psychologie dahinter versteht, erkennt auch, worauf bei der Content-Generierung mit KI zu achten ist.

In diesem Praxis-Workshop lernen Sie die vier zentralen Entscheidungsbarrieren kennen und wie Sie Ihre Kommunikation so gestalten, dass sie nicht nur gesehen, sondern auch befolgt wird, anhand konkreter Beispiele aus B2B und B2C. Das Besondere: Sie lernen keine vorgefertigten Skripte oder Tricks, sondern das psychologische System dahinter. Die Prinzipien sind universell einsetzbar, auf Landingpages ebenso wie im Verkaufsgespräch, im Newsletter oder im Pitch.

Kursinhalte

- **Wie Menschen wirklich entscheiden:** warum rationale Argumente oft nicht ausreichen, die Rolle unbewusster Prozesse bei Kaufentscheidungen, das Zusammenspiel von System 1 und System 2 im Marketing.
- **Die vier Entscheidungsbarrieren:** welche psychologischen Widerstände Kunden vom Handeln abhalten, wie Sie jede Barriere erkennen und gezielt abbauen, mit Praxisbeispielen aus verschiedenen Branchen.
- **Interaktive Übungen und direkter Transfer:** eigene Projekte und Kampagnen individuell analysieren, Einzel- und Gruppenarbeiten mit sofortigem Feedback, konkrete Optimierungsvorschläge zum Mitnehmen.
- **Psychologie und KI:** wie KI-Tools Ihre Kommunikation verstärken, worauf Sie achten müssen, wenn Sie KI für Content nutzen, das psychologische Fundament als Qualitätsfilter.
- **Framework und Werkzeuge:** ein universelles Analyse-Framework für Marketing und Vertrieb, eine Checkliste zur Barrieren-Analyse zum wiederholten Einsatz.

Praxis statt Theorie

Kein vorgefertigtes Skript, sondern ein System

Kanalunabhängig einsetzbar

Eigene Projekte werden live analysiert

Für wen eignet sich dieses Training?

- Marketing-Verantwortliche und Teams.
- Unternehmer:innen und Geschäftsführung von KMUs.
- Mitarbeitende in Produktmanagement und Kommunikation.
- Vertriebs- und Sales-Mitarbeitende.

Ihr Trainer



Jakub Popluhar, M.Ed.

Experte für Künstliche Intelligenz und Konsumentenpsychologie. Staatsgeprüfter Gymnasiallehrer für Englisch und Sport (Bayern). Jakub verbindet didaktisches Handwerk mit Praxiserfahrung und bringt komplexe psychologische Prinzipien so auf den Punkt, dass sie am Montag im Marketing- und Vertriebsalltag funktionieren.

Häufige Fragen

- ▶ Brauche ich Vorkenntnisse für das Training?
- ▶ Funktioniert das Framework unabhängig vom Kanal?
- ▶ Werden eigene Projekte im Workshop analysiert?
- ▶ Kann das Training als Inhouse-Schulung gebucht werden?

Jakub Popluhar

KI-Trainer & Konsumentenpsychologe · jakub@popluhar.at