

Programma The Naked Consumer

24 november 2015

De Machinist Rotterdam. Zaal: De Sociëteit

12.30-13.00: Ontvangst en registratie
(inclusief lunchbuffet)

13.00-13.10: Welkom en opening van het symposium

13.10-13.40: What's new in neuromarketing? door **Ale Smidts**
Hoogleraar Marktonderzoek Erasmus Universiteit
Onderzoekt de neurale processen die ten grondslag liggen aan
consumentenkeuzegedrag en sociale beïnvloeding
Publiceert hierover in diverse internationale tijdschriften



13.45-14.15: Waar komen keuzen vandaan? door **Garmt Dijksterhuis**
University College Roosevelt
Bijzonder hoogleraar Sensory and Consumer Science op de
Universiteit van Kopenhagen
Onderzoekt zintuiglijke waarneming, gedrag en consumentenbeleving



14.20-15.00: Hoe biologische inzichten managers kunnen helpen te excelleren
door **Willem Verbeke**
Hoogleraar Sales and Accountmanagement Erasmus Universiteit
Weet psychologie en economie te koppelen aan nieuwe sales-
account-management technieken
Auteur van invloedrijke literatuur in sales en accountmanagement



15.00-15.30: Koffie/theepauze

15.30-16.00: Een toekomst zonder uitstelgedrag? door **Kirsten Rohde**
Bijzonder hoogleraar gedragseconomie Erasmus Universiteit
Expert op het gebied van uitstelgedrag
Doet zij onderzoek naar keuzen die mensen maken onder onzekere
omstandigheden



16.05-16.45: Selling the serious stuff: how to nudge people to change their behavior door **Pelle Guldborg Hansen**
Gedragwetenschapper aan de Roskilde University (Denemarken)
Eén van de oprichters van TEN: The European Nudge Network
Bewezen dat nudges meer dan alleen een 'trucje' zijn



16.45-17.00: Afsluiting programma

17.00-18.00: Netwerkborrel