



HRVATSKA UDRUGA ZA MIRENJE

Pozivamo članove i članice HUM-a te sve zainteresirane
na predavanje

NEUROMARKETING & MEDIJACIJA

u utorak, 25. rujna 2018.

13.00 – 15.00 sati

HUM, Teslina 1/I., Zagreb

Predavači: **doc. dr. sc. Hedda Martina Šola & dr. sc. Srđan Šimac**

Kratki opis predavanja:

Medijacija (mirenje) je izvrstan alat za sve ljude koji u dobroj vjeri žele riješiti osobne i poslovne probleme, a nakon što u tome nisu uspjeli sami. Zato medijacija predstavlja nastavak pregovora koji nisu uspjeli, ovaj put uz pomoć treće osobe od povjerenja. Stranke prije nego što pomisle da im više nitko ne može pomoći osim suda, pokušavaju na razne načine pronaći rješenje. Pri tome često nesvjesno to rade na pogrešan način usmjeravanjem na drugu stranu kao na isključivog krivca i iscrpljivanjem u dokazivanju tko je u pravu. Prateća ljutnja eskalira konflikt, a riječi i negativna ponašanja se razbuktaju.

Strane se zakopaju u svoje pozicije, ne popuštajući ni pedlja. Zato one vrlo brzo postaju zarobljenici vlastitog konflikta. Osjećaju povrijeđenost, bol, frustraciju, iznevjerena su njihova očekivanja, izgubili su međusobno povjerenje. U takvom stanju gube moć ispravnog odlučivanja i izabiru najgori mogući put – "međusobnu objavu rata" (tužbu).

U tom trenutku svaka ponuda za pomoć medijatora izaziva snažni otpor: "Ne želim se sastati s drugom stranom! O njoj mislim samo najgore! Osim toga ne vidim kako bi nam to vi mogli pomoći. Mi smo ozbiljni, pametni ljudi i da postoji rješenje već bi ga pronašli sami."

U pravu su, jesu pametni, ali su ipak u krivu. Medijator/ica nije pametniji od njih, no dolazi među njih sa svježim očima i ušima. Pomaže im riješiti konflikt i životni ili poslovni problem, a ne pravni spor. Pomaže im osvijestiti da problem ne mogu riješiti uz ponašanje jednako onome u vrijeme njegovog nastanka. Pomaže im naći rješenje izvan zauzetih pozicija i u kojem neće samo jedna strana pronaći svoj interes, već obje. Medijator za njih stvara sigurno ozračje (luku) za teške razgovore, obnovu komunikacije, slušanje i razumijevanje. Razumijevanje je vrhunac komunikacije. Tada suradnja zamjenjuje suprotstavljanje, a problem ustupa mjesto rješenju, često već u jednom jedinom danu! Slijedi pozitivno iznenađenje i zadovoljstvo. Zato rijetko koja stranka na kraju medijacije nije propustila reći "Zašto samo za medijaciju nisam saznao ranije?"

Medijacija svakodnevno potvrđuje da je izuzetan proizvod. Riječ je o usluzi, tzv. "nevidljivoj usluzi" čiju valjanost nije moguće procijeniti bez osobnog iskustva. Zato poruka o njevoj neprocjenjivoj vrijednosti i efikasnosti sporo dolazi do potencijalnih korisnika. Mogu li nam u bržem širenju medijacije u našem društvu i kako, pomoći digitalni marketing i neuromarketing?

Neuromarketing kao mlada znanstvena disciplina preplavila je globalno tržište, gdje je samo tržište neuromarketinga ostvarilo prihod od 21 milijuna USD (2015). Po predviđanju stručnjaka, do 2021. godine ukupni rast neuromarketinga trebao bi dosegnuti 50,3 milijuna USD samo na tržištu Sjedinjenih Američkih Država. U zemljama Europske Unije, neuromarketing je postao neizostavni alat prilikom strateškog marketinškog planiranja. Osim vodećih kompanija na tržištu, sve više se nameće potreba uporabe neuromarketinga start up i malim poduzećima, kako bi se što prije etablirali na tržištu i diverzificirali od konkurencije. Iako se derivira iz nekoliko znanstvenih disciplina (marketing,



HRVATSKA UDRUGA ZA MIRENJE

potrošačka neuroznanost i neuromarketing), njegova validacija se potvrđuje u preciznim kliničkim ispitivanjima, upotrebi nanotehnologije i visokoj preciznosti mjerenja unutar cijelog marketinškog miksa 4P (proizvoda, cijene, promocije, distribucije). Neuromarketing može unaprijed projicirati: buduće rezultate prodaje, utjecaj cijene na mozak potrošača, odabir optimalne cijene proizvoda, rezultate oglašivačke kampanje te diverzificirati rizik od propadanja/povlačenja novog proizvoda s tržišta. Neuromarketing također, može i inducirati potrošače na kupnju, potaknuvši upravo nesvjesni dio mozga, pošto je znanstveno dokazano da potrošač sve odluke o kupnji donosi isključivo na nesvjesnoj razini. Na predavanju, sudionici će biti upoznati sa začetcima i razvojem neuromarketinga u 21. stoljeću (sa znanstvenog i stručnog stajališta), a sve u svrhu što boljeg razumijevanja primjene istog u medijaciji. Jedan od najčešćih problema s kojom se medijatori susreću, jest upravo pitanje promocije: kako se kvalitetno promovirati? Koji marketinški oblik promocije je naoptimalniji, najisplativiji i donosi najbrži ROI (povrat na ulaganje)? Upravo zbog toga, kreirano je posebno predavanje koje će medijatorima predstaviti na koji način mogu u svakodnevnoj promociji putem društvenih mreža, digitalnog marketinga i službenih web stranica, mudro iskoristiti tehnike neuromarketinga.

Naime, uporabom neuromarketinga metoda, možemo unaprijed identificirati koja će područja biti prvo zamijećena na određenom prikazu/video uratku/službenoj web stranici unutar svega 1 milisekunde (ms), sa znanstveno potvrđenom validacijom od $\pm 85\%$. Na takav način možemo povećati posjećenost web stranica, doseg ciljane publike kvalitetno odabranim vizualom kao i smanjiti visoki postotak odlaznosti s istih, zbog sadržaja koji nije dovoljno atraktivan i prilagođen prosječnom potrošaču.

Posljednje objave iz medija na temu neuromarketinga možete pročitati ovdje: <https://heddamartinasola.com/iz-medija/>

Predavanje je namijenjeno:

- izmiriteljima,
- sucima, odvjetnicima/pravnicima
- studentima
- i svima zainteresiranima za primjenu neuromarketinga u poslovanju

O predavačima:



Doc. dr.sc. Hedda Martina Šola objavljena je u međunarodnoj enciklopediji „Hübners Who is Who in Croatia“ (2015) kao jedna od vodećih marketinških stručnjakinja u RH. Bilježi 20 godišnje radno iskustvo na strateškim marketinškim pozicijama kao Članica Uprave za marketing Američkog telekoma za JI Europu, direktorice marketinga velikih kompanija do glasnogovornice i voditeljice marketinga APIU (Agencija za promicanje izvoza i ulaganja), Vlade RH. U akademskom svijetu, obnašala je funkcije: Prodekanice za poslovnu suradnju i međunarodne odnose, profesorice na nekoliko privatnih fakulteta, savjetnice vodećih kompanija, gradova i općina za strateški marketing. Njezino ime je



HRVATSKA UDRUGA ZA MIRENJE

potpisano na nekolicini vizualnih identiteta gradova i općina kao i strateških marketinških planova, brendova i strategija.

Autorica je prve knjige o neuromarketingu u Hrvatskoj: „Marketinška oružarnica“. Izdala je i međunarodno izdanje knjige pod nazivom: „Neuromarketing Armoury“, koju potpisuje najveći neuromarketinški Institut NMSBA (Neuromarketing Science & Business Association) i vodeći svjetski stručnjaci u neuromarketinškoj struci. Njezine knjige su prevedene na dva strana jezika, izučavaju se na Sveučilištima i privatnim fakultetima, te se prodaju u Hrvatskoj, USA i zemljama EU. Školovala se u Hrvatskoj, SAD-u (Cleveland State University, FIAS- Washington DC, Cambridge Wealth Management), Austriji (WIFI Institute for Economic Promotion) i Danskoj (University of Copenhagen, Copenhagen Business School) gdje je završila i specijalizaciju iz neuromarketinga i potrošačke neuroznanosti. Stalna je sudska vještakinja za marketing i intelektualno vlasništvo na Županijskom sudu u Zagrebu. Osvojila je nekolicinu međunarodnih priznanja i zahvala. Doktorirala je iz područja neuromarketinga na Sveučilišnom poslijediplomskom doktorskom studiju društvenih ekonomskih znanosti te stekla akademski naziv doktorice ekonomskih znanosti (dr.sc.). Izabrana je u znanstveno nastavno zvanje docenta, područje: društvenih znanosti, znanstveno polje: ekonomija, znanstvena grana: marketing. Zaposlena je na Sveučilištu Hercegovina kao docent na kolegijima iz područja marketinga te aktivno surađuje na raznim projektima s vodećim marketinškim/neuromarketinškim kompanijama i Sveučilištima u svijetu. Do danas je savjetovala preko 100 raznih kompanija i objavila preko 30 znanstvenih i stručnih radova. Također, angažirana je na raznim strateškim projektima Turističkih zajednica, gradova i vodećih kompanija u svojstvu savjetnika za marketing.

Više o predavačici, možete pročitati ovdje: www.heddamartinasola.com



dr. sc. Srđan Šimac, sudac Visokog trgovačkog suda RH i predsjednik Hrvatske udruge za mirenje. Pionir medijacije u Hrvatskoj i jedan od osnivača mirenja u sudovima. Predsjednik je Hrvatske udruge za mirenje (HUM), arbitar, medijator, trener za medijatore, edukator, predavač i promotor medijacije u zemlji i inozemstvu (SAD, Kanada, Velika Britanija, Francuska, Njemačka, Austrija, Rusija, Bugarska, Albanija, Mađarska, Rumunjska, Moldavija, Slovenija, Bosna i Hercegovina, Srbija, Crna Gora i Makedonija). Autor je brojnih članaka o medijaciji i doktorirao s temom "Mirenje kao generator promjena u pravnom sustavu i pravnoj profesiji". Gost je predavač na brojnim fakultetima u zemlji i inozemstvu. Član je više međunarodnih organizacija i povezan je s mnogim međunarodnim medijacijskom organizacijama među kojima su najznačajnije: JAMS (International Weinstein Fellow 2010), CEDR London i GEMME Paris (član GEMME upravnog odbora). Trener je za suce u Pravosudnoj akademiji RH. Miri u sudu i izvan sudova u domaćim i inozemnim gospodarskim i drugim sporovima. CEDR, EBRD i IDLO je internacionalni medijacijski ekspert. Na listi je medijatora većine domaćih medijacijskih centara te više međunarodnih organizacija: ICSID, Washington, International Centre for Settlement of Investment Disputes, mediator of ICSID list nominated by the Croatian Government; CEDR, London, Global Mediator Panel; VIAC Vienna; List of Practitioners in International Mediation and ADR of Vienna International Arbitral Centre; Scientific and Methodological



HRVATSKA UDRUGA ZA MIRENJE

Centre for Mediation and Law, Moscow, Panel of International Mediators; Mainland - Hong Kong Joint Mediation Centre, Panel of Dispute Resolution Experts, International Accredited Professional Mediator; MPD Member Prime Dispute, Innovative solution for commercial disputes, London. CEDR Award 2012 winner for ADR and Civil Justice Innovation te nositelj priznanja Hrvatske udruge za mirenje za razvoj mirenja u Hrvatskoj 2013. i medijskog priznanja Društva mediatorjev Slovenije 2016. Who's Who Legal Commercial Mediation 2011-2017.

Everybody is a genius. But if you judge a fish by its ability to climb a tree, it will live its whole life believing that it is stupid (A.Einstein)

Pridružite nam se i Vi!

Molimo vas za potvrdu dolaska na e-mail adresu: hum.mirenje@gmail.com