

Opleiding

15 mei en 26 juni 2025 | BCN Utrecht (Daltonlaan)

22 mei, 12 en 19 juni 2025 | Online

Kids en Jongeren Marketing en Communicatie

Bereik en verbind Generatie Z en Generatie Alpha effectief

Dankzij deze opleiding:

- Communiceer je effectief met kinderen en jongeren, op hun niveau
- Spreek je jouw unieke doelgroep aan met krachtige online en offline content
- Speel je met een duurzaam communicatieplan in op hun behoeften
- Ben je geïnspireerd door praktijkdocenten met diverse expertises
- Ga je praktisch aan de slag en toets je je plannen direct bij je doelgroep

**DIRECT IN
GESPREK MET
DE DOELGROEP**



EUROFORUM

opleidingen
congressen

WWW.KIDSENJONGEREN.NL

Blijf relevant en interessant voor je jonge doelgroep

In een wereld waar trends snel veranderen, is het essentieel om als marketing- en communicatieprofessional **kids en jongeren te begrijpen**. Hoe communiceren ze, wat drijft hen, en waar liggen de kansen? Zonder deze kennis loop je het risico dat je boodschap niet landt en dat je aansluiting verliest bij een belangrijke doelgroep.

Maak en implementeer jouw communicatieplan

Deze opleiding geeft je de online en offline tools om effectief met kinderen en jongeren te communiceren. Je leert hoe je hen betreft bij je organisatie en krijgt inzicht in hun unieke eigenschappen en gedragsvoorkeuren. Daarnaast ontdek je hoe je hen aanspreekt op kanalen waar zij actief zijn en creëer je een passend communicatieplan.

Boek duurzaam succes met je authentieke boodschap

Met deze kennis maak je duurzame impact, ontwikkel je relevante campagnes en voorkom je negatieve reacties. Zo bereik je jouw doelgroep op een authentieke en verantwoorde manier die past bij hun belevingswereld: **hét fundament voor succesvolle resultaten**.

Direct praktisch aan de slag

Tijdens de opleiding ga je aan de slag met een **product of dienst die je onder de aandacht wilt brengen bij jouw doelgroep**. Na iedere module werk je het plan verder uit met de opgedane kennis. Je toetst het plan direct bij de doelgroep en bespreekt het met je medecursisten. Hierdoor leer je van en met elkaar.

Bekijk [het volledige programma](#)



Jouw topdocenten:



Nina Hoek van Dijke

Jongerenexpert en founder, Jong & Je Wil Wat

Nina heeft ruim 14 jaar ervaring met de doelgroep jongeren. Ze is de oprichter van Jong & Je Wil Wat. Een communicatiebureau gespecialiseerd in de doelgroep jongeren. Jong & Je Wil Wat helpt organisaties jongeren bereiken middels onderzoek, jongerenparticipatie, (online) campagnes, passend beleid en communicatie.



Bart Kampschreur

Commercial Director, Vortex Agency/Happy Horizon

Bart werkt ruim 10 jaar binnen social media met bekende consumentenmerken als De Sims, Walibi en Assassin's Creed, maar ook met onderwijsinstellingen zoals Landelijk Centrum Studiekeuze en de Haagse Hogeschool. Hij is oprichter van Vortex Agency, het gespecialiseerde social label van bureaugroep Happy Horizon, en hij doceert binnen verschillende post-hbo-opleidingen aan de Hogeschool Arnhem Nijmegen.



Victor Klop

Eigenaar en oprichter, Neuromarketing voor Retail

Victor is eigenaar en oprichter van Neuromarketing voor Retail en schrijver van het gelijknamige boek. Hij is meer dan 20 jaar enthousiast trainer en spreker. Daarnaast is Victor docent en afstudeerbegeleider aan de Hogeschool van Amsterdam.

MODULE 1



Wat kenmerkt de kids en jongeren doelgroep?

Krijg inzicht in de verschillende generaties, ontdek generatieverschillen en leer hoe je effectief communiceert met verschillende doelgroepen. Begrijp de wetgeving rondom marketing gericht op jonge mensen.

De volgende thema's staan centraal:

Generaties uitgelicht

- Verschillende generaties
- Relevantie leren van generatiedenken
- Kenmerken en belevingswereld verschillende generaties
- Belangrijke basiskenmerken rondom communicatie
- Verdelen van generatieverschillen in doelgroepen, denk aan persona's en empathy maps
- Keuze maken: de doelgroep voor jouw praktijkcase

Wetgeving:

- Wettelijke regels en eisen verbonden aan marketing en communicatie
- Adverteren onder de 18, ondanks beperkingen binnen advertentie-mogelijkheden
- Ethisch verantwoorde uitingen

MODULE 2



Hoe betrek je kids en jongeren bij je organisatie?

Leer de waarde van het betrekken van jouw doelgroep bij je organisatie. Ontdek manieren om hen te enthousiasmeren voor participatie en zorg voor vertegenwoordiging van de gehele doelgroep, inclusief degene die je moeilijker kunt bereiken.

De volgende thema's staan centraal:

- De meerwaarde van het betrekken van jouw doelgroep bij je organisatie
- Enthousiasmeren van kids en jongeren voor participatie, onderzoek en/of co-creatie
- De gehele doelgroep vertegenwoordigd, ook degene die minder enthousiast en moeilijk te bereiken zijn

TOETS JE CASE:

Tijdens deze module zijn jongeren aanwezig, waaraan jij jouw case kunt voorleggen. Zo krijg je direct waardevolle feedback van je eigen doelgroep en kun je dit meenemen in het vervolg van de opleiding.

MODULE 3



Hoe en waarom maken kids en jongeren bepaalde keuzes?

Ontdek hoe je kids en jongeren effectief bereikt door inzicht te krijgen in hun breinontwikkeling, identiteit, keuzes en gedrag. Leer daarnaast hoe je met ethische neuromarketingstrategieën hun aandacht vasthoudt en gedragsverandering stimuleert.

De volgende thema's staan centraal:

Breinontwikkeling

- Breinontwikkeling door verschillende leeftijdsgroepen
- Sociaal-psychologische ontwikkeling
- Denkwijze van verschillende leeftijdsgroepen en beïnvloeding van keuzes
- Invloed van ouders
- Oorzaak en inspelen op steeds kortere aandachtspanne

Neuromarketing

- Reactie van verschillende leeftijdsgroepen op marketingactiviteiten
- Invloed van bepaalde marketingacties op gedragsverandering
- Ethisch verantwoorde marketingacties voor iedere doelgroep

MODULE 4



Waar en hoe bereik je kids en jongeren?

Ontdek op welke online en offline kanalen kids en jongeren te vinden zijn, de verschillen tussen generaties en de invloed van ouders. Leer hoe je een effectieve contentplanning maakt voor jouw doelgroep.

De volgende thema's staan centraal:

- Offline en online kanalen waar kids en jongeren te vinden zijn en de verschillen tussen generaties en leeftijden
- Ontwikkelingen in de toekomst
- Invloed van ouders
- De rol van gaming
- Maken van effectieve social media content
- Relevante teksten, afbeeldingen en woordkeuzes voor verschillende doelgroepen
- Het maken van een goede contentplanning



MODULE 5



Succesvolle marketing en communicatie voor kids en jongeren!

Leer je praktijkcase succesvol te implementeren, zodat deze ook echt voor verandering zorgt. Alleen zo bereikt jouw organisatie voortaan op een effectievere manier kids en/of jongeren.

De volgende thema's staan centraal:

Generaties uitgelicht

- Het implementeren van de praktijkcase in je organisatie
- Jouw plan omzetten naar een overtuigend verhaal voor je organisatie
- Draagvlak creëren binnen je organisatie

PITCH JE CASE:

Presenteer je praktijkcase aan de rest van de groep en inspireer elkaar, leer van elkaar en geef elkaar feedback!

Voor wie?

Marketing- en communicatieprofessionals die zich met hun organisatie richten, of willen gaan richten op de doelgroep kids en/of jongeren.

Zowel voor profit als voor non-profit organisaties.





Kan ik je helpen?

Wil je meer informatie of aanmelden, neem gerust contact op met onze opleidingsadviseur
Nicole Vonk
040 - 2 972740
nicole.vonk@euroforum.nl



Ook interessant voor jou?

- The Next Student
www.thenextstudent.nl

Kids en Jongeren
Marketing en Communicatie

WWW.KIDSENJONGEREN.NL

VAN DE
MAKERS VAN
CONGRES KIDS
EN JONGEREN

Praktische informatie

De investering voor de opleiding bedraagt € 2199,- p.p. (excl. btw).
Dit bedrag is inclusief koffie, thee, lunches en toegang tot een digitale leeromgeving.

15 mei en 26 juni 2025

BCN Utrecht (Daltonlaan)

Tijdschema

09:00 Inloop
09:30 Start lesdag
17:00 Einde lesdag

22 mei, 12 en 19 juni 2025

Online

Tijdschema

09:30 Start lesdag
12:30 Einde lesdag

Incompany

Heeft jouw organisatie een kennisbehoefte of wil je het kennisniveau verhogen? De maatwerkopleidingen van Euroforum Incompany behandelen jouw praktijk én leerdoelen, zodat je meteen aan de slag gaat met het geleerde. De voordelen van incompany zijn:

- Inhoud op maat
- Borging van kennis
- Kostenefficiënt
- Binnen jullie schema

Neem voor meer informatie contact op met:



Renée Schepens
040 - 2 974 980
incompany@euroforum.nl

