

NEUROMARKETING

Inovação, métrica e prática

FORMAÇÃO - BELO HORIZONTE

09 DE FEVEREIRO

PROGRAMAÇÃO

08:30 - 09:00:

WELCOME COFFEE E CREDENCIAMENTO

- Entrega de materiais, apostila e conteúdos de apoio.

09:00 - 11:00

NEUROCIÊNCIA APLICADA AO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR.

- Introdução ao neuromarketing e suas aplicações.
- Metodologias de pesquisas.
- Neuromarketing e o comportamento do consumidor nas redes sociais.
- Neuromarketing e estratégias aplicadas a redação publicitária.
- Métricas em Neurociência aplicada ao consumo (neuromarketing).
- Neuromarketing e suas implicações no varejo.
- O passado, presente e futuro.
- Considerações finais.

11:00 - 13:00

NEUROECONOMIA: TOMADA DE DECISÃO E SUAS IMPLICAÇÕES PARA O COMPORTAMENTO DE COMPRA.

- Introdução ao conceito de neurociência aplicada em contextos econômicos e de consumo.
- Funções do sistema nervoso.
- Processos cognitivos envolvidos no processo de tomada de decisão e escolha.
- A importância das emoções no processo de tomada de decisão.
- Neuroeconomia em business: tendências, impactos e implicações nos negócios.
- Considerações finais e conclusões.

13:00 - 14:30

ALMOÇO

14:30 - 17:00

NEUROBRANDING: CONEXÃO ENTRE CÉREBRO E MARCAS.

- Introdução a neurociência aplicada ao branding.
- Os novos desafios de negócios diante de uma nova cultura.
- Branding e humanidade: o desafio de se construir significado através dos sentimentos.
- Os principais pilares que criam e sustentam uma marca forte e admirada.
- Como o neurobranding contribui para performance.
- O que mudou para as estratégias de marcas nos últimos anos.
- Como gerar identificação e se conectar emocionalmente com as pessoas através de mensagens mais assertivas.
- O papel da neurociência aplicada na construção de uma estratégia de branding eficaz.
- Entendendo drives de consumo segundo conceitos neurocientíficos.
- Como se tornar uma memória afetiva e ser sempre lembrado dentro do segmento que você se posiciona.
- Learning: dicas de como colocar tudo em prática para desenvolver estratégias mais eficazes.

17:00 - 17:30

ENCERRAMENTO DA FORMAÇÃO (MARIANA LAZARINE / IBN TEACHING COORDINATOR)

- Orientação sobre os projetos de pesquisa.
- Entrega dos certificados.
- Agradecimentos

FORMATO

O curso é dividido em blocos. Serão 3 aulas complementares durante a formação. Cada professor ministrará o conteúdo em um modelo de apresentação específico: Aula expositiva e apresentação de cases, Workshop e palestra. Dessa forma, asseguramos que a experiência e o aprendizado acerca do tema se tornam mais rico e didático, facilitando aos nossos alunos, a condição de replicarem o conteúdo absorvido em sala para os respectivos projetos em que atuam. Também serão apresentadas ferramentas para auxiliar na discussão e aplicação dos conceitos auferidos na formação.

O curso integral é de **08 horas**.

OBJETIVO DO WORKSHOP

O estudo em neurociência aplicada está cada vez menos restrito aos laboratórios e tornou-se um pilar importante para áreas bem mais antigas. O marketing e a economia são dois exemplos. Em todo mundo companhias dos mais diversos setores passaram a usar a neurociência aplicada para analisar as escolhas e preferências de seus consumidores. O workshop capacita o profissional no cenário da neurociência aplicada ao consumo e as variáveis que implicam diretamente num processo de escolha e tomada de decisão. Se dispõe a instrumentar e munir os participantes de estratégias e insights para compreender a irracionalidade, a influência das emoções no processo de escolha e a influência dos sentidos no comportamento de compra.

PÚBLICO ALVO

Profissionais interessados em compreender as variáveis emocionais que implicam na escolha e preferência do consumidor: empresários, executivos, administradores, profissionais de marketing, publicidade e propaganda, economia, psicologia, mercadologia, empreendedores e outros.

INFORMAÇÕES

(a) CERTIFICAÇÃO

O curso será concedido pelo Instituto Brasileiro de Neuromarketing e Neuroeconomia através da Coordenadora de curso no final da formação. O aluno deverá estar presente em 75% da formação.

(b) CANCELAMENTO

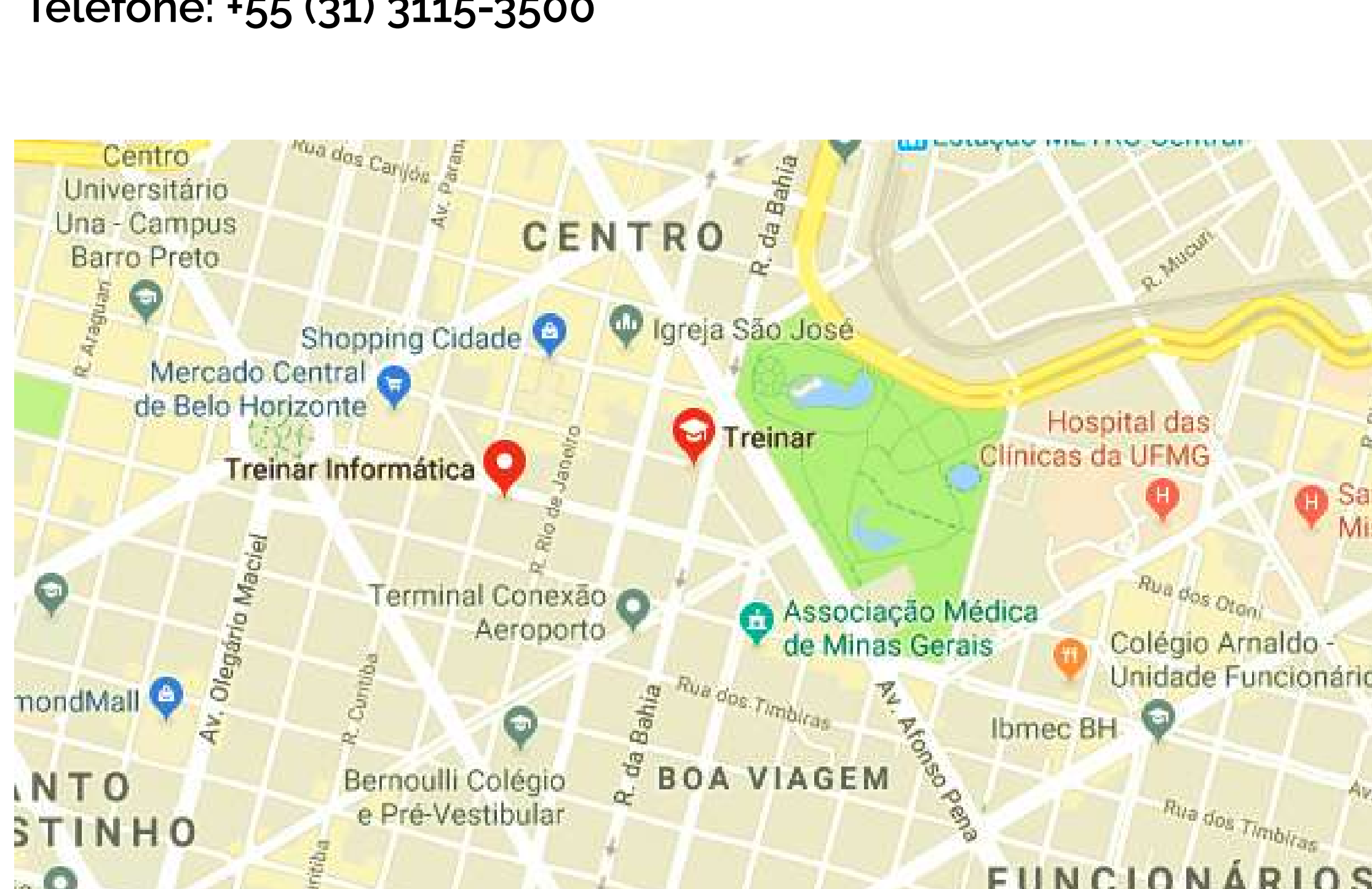
Por iniciativa do participante: Será devolvido 80% do valor pago. O cancelamento deverá ser solicitado via e-mail coordenação@ibnbrasil.com, com até 30 dias de antecedência do início do curso. O reembolso será efetuado através de depósito bancário na conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE em até 10 dias úteis. Depois desse prazo não haverá devolução do valor pago. Não deverá devolução do valor pago se o PARTICIPANTE desistir do curso após seu início.

LOCAL

Treinar Belo Horizonte

Rua dos Goitacazes, 15 - Centro, Belo Horizonte - MG, 30190-050

Telefone: +55 (31) 3115-3500



INVESTIMENTO

- 1 Lote: 420 - Até o dia 15/01/2019
- 2 Lote: 480 - Até o dia 30/01/2019.
- 3 Lote: 540 - Último lote até o dia 08 de Fevereiro.

- Condições especiais para inscrições em grupo.
- Alunos e Ex alunos IBN Brasil tem desconto especial.
- Parcelamento em até 18X no cartão.

CANAIS DE COMPRAS

Informações e vendas:

WhatsApp IBN BRASIL:
+55 (11) 94051-4765

ibn@ibnbrasil.com

Coordenação de ensino:
Mariana Lazarine
Mariana.lazarine@ibnbrasil.com

Site:
www.ibnbrasil.com

Instagram
[@ibn_brasil](https://www.instagram.com/ibn_brasil)

Facebook
[@neurobusinessbr](https://www.facebook.com/neurobusinessbr)