



## Workshop NEUROMARKETING

FORTALEZA (CE) - 03 e 04 DE AGOSTO 2018

## PROGRAMAÇÃO

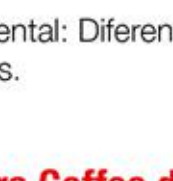
### SEXTA FEIRA - 03 de Agosto

**18:30hs às 19:00hs**

Welcome Coffee e Credenciamento

**19:00hs às 22:00hs**

Igor Batista



Introdução ao Neuromarketing: Métricas, inovação e resultados

Workshop:

- Introdução ao Neuromarketing
- O marketing tradicional e o Neuromarketing
- Neurociência aplicada ao Consumidor: Métricas e inovação.
- O Neuromarketing como diferencial competitivo
- Neuromarketing aplicado ao Marketing Digital
- Neurovendas
- Análise comportamental: Diferenciação de perfis para novos negócios.
- Considerações finais.

**Haverá intervalo para Coffee durante a apresentação.**

### SÁBADO - 04 de Agosto

**09:00hs às 12:30hs**

Roberto Ivo



Neuroeconomia e Economia Comportamental: Análise do processo de consumo e tomada de decisão.

Workshop:

- Introdução à Neuroeconomia
- As principais e mais recentes descobertas sobre tomada de decisão: Social, Intertemporal e sob riscos.
- Principais fatores que influenciam nossas decisões
- Confiança e empatia no processo de escolha
- Perspectivas sobre novas aplicações
- Direções futuras acerca do tema
- Exposição de trabalhos de pesquisa
- Considerações finais

**Haverá intervalo para Coffee durante a apresentação.**

**12:30hs às 14:00hs**

Almoço

**14:00hs às 17:00hs**

Perla Amabile



Neurobranding: Um novo conceito

Workshop:

- Os novos desafios de negócios diante de uma nova cultura
- Como branding contribuiu para performance?
- O que mudou para as estratégias de marcas nesse contexto?
- Como a neurociência contribui para uma estratégia de branding eficaz?
- Entendendo drivers de consumo segundo conceitos neurocientíficos
- Learnings: Dicas de como colocar tudo em prática para desenvolver estratégias mais eficazes

**Haverá intervalo para Coffee durante a apresentação.**

Considerações Finais - Encerramento  
Guilherme Ferris (IBN Brasil)

## FORMATO

O curso é dividido em blocos. Cada professor trabalha o conteúdo em um modelo de apresentação específico dentro de três formas: Apresentação de Cases, palestra e Workshop.

Dessa forma, a experiência e o aprendizado acerca do tema se torna mais rico e didático, facilitando aos alunos 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 12 horas.**

## OBJETIVO DO WORKSHOP

O estudo em neurociência aplicada esta 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 incidência das emoções no processo de escolha e a influência do sentido no comportamento de compra.

## PUBLICO ALVO

Profissionais interessados em compreender as variáveis emocionais que implicam na escolha e preferência do consumidor.

Empresários, executivos, profissionais de marketing, economia, psicologia, mercadologia, administração de empresa e outros.

## SOBRE OS PROFESSORES



**PERLA AMABILE**

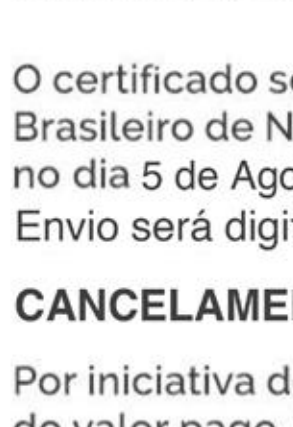
Estrategista, com mais de 15 anos de experiência, realiza palestras e ministra aulas de Branding e Performance, Neuromarketing e Planejamento Estratégico. É pesquisador em ciências comportamentais e sociais. Atualmente é mestrando em Neuroeconomia pela Unifesp. Tem Experiências com grandes marcas da indústria de varejo (Oneo), do B2C ao B2B, de tradicionais a Startup, auferindo-a um olhar 360 para o mercado. É fundador da Startup << Bicicletando >> que foi um laboratório muito importante para evoluir profissionalmente e cristalizar conhecimentos.



**ROBERTO IVO**

Ivo possui graduação em ciências econômicas pela Universidade de São Paulo (2000), mestrado em Economics for Development na University of Oxford (2005) e doutorado em ciências pela Universidade de São Paulo Faculdade de Medicina (2014). Atualmente é professor na UFRJ, atuando principalmente nos seguintes temas:

Neuroeconomia, Mercado Financeiro, Economia e Finanças Comportamentais.



**IGOR BATISTA**

Igor Batista possui anos de experiência de mercado atuando em várias empresas de ponta e prestando consultorias. Bacharel em Ciências, possui MBA em Gestão e análise comportamental. Atualmente é Mestrando em Neuromarketing pela Flórida Christian University, nos Estados Unidos. É fundador da IBusiness e professor convidado do Instituto Brasileiro de Neuromarketing e Neuroeconomia.

## INFORMAÇÕES

### CERTIFICADO

O certificado será concedido pelo Instituto Brasileiro de Neuromarketing e Neuroeconomia no dia 5 de Agosto com carga horária de 12 horas. Envio será digital.

### CANCELAMENTO

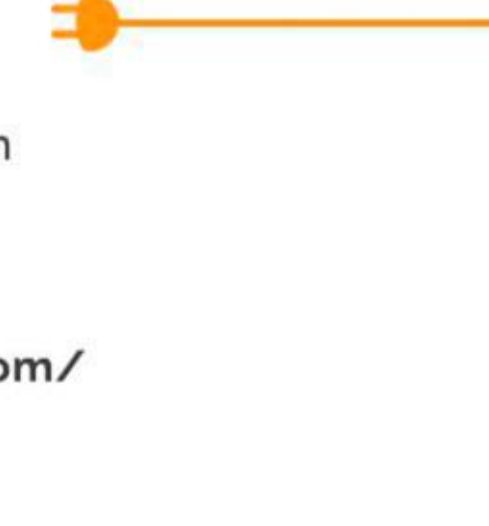
Por iniciativa do participante: Será devolvido 80% do valor pago. O cancelamento deverá ser solicitado via e-mail [ibn@ibnbrasil.com](mailto:ibn@ibnbrasil.com), com até 30 dias de antecedência do início curso. O reembolso será efetuado através de depósito bancário na conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE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

## LOCAL

### HOTEL MERIDIONAL

Av. Dom Manuel, 660  
Centro - Fortaleza - CE,  
CEP: 60060-090

Tel: (85) 3533-9999



## INVESTIMENTO

**1º Lote**  
450,00 até 20/07

**Ultimo Lote**  
610,00 até 02/08

## CANAIS DE COMPRAS

Email: [ibn@ibnbrasil.com](mailto:ibn@ibnbrasil.com)

Whatsapp Institucional:  
11 94051-4765

<http://www.ibnbrasil.com/>