



## PROGRAMAÇÃO

**08:30 - 09:00**

**WELCOME COFFE E CREDENCIAMENTO**

- Entrega de materiais, apostila e conteúdos de apoio.

**09:00 - 11:00**

**NEUROMARKETING APLICADO AO CONSUMO: O NOVO MARKETING - O QUE É NEUROCIÊNCIA?**

- Neurocognição.
- Neurologia do medo.
- Armazenamento de informações.
- Como processamos decisões de compra?
- Principais aplicações do Neuromarketing.
- B2B Marketing cases.
- Outbound marketing x Inbound marketing.
- 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.

**13:00 - 14:30**

**ALMOÇO**

**14:30 - 17:30**

**INTRODUÇÃO A NEUROCIÊNCIA APLICADA EM CONTEXTOS COMERCIAIS.**

- Fundamentos (sérios) de Neurociências.
- Desconstruindo mitos neurocientíficos.
- Neurofisiologia dos Sentidos.
- Métricas: atenção, memorização e engajamento.
- Neurovendas: neurociência aplicada as estratégias de vendas.
- Análise comportamental: diferenciação de perfis para novos negócios.
- Considerações finais

**17:30 às 18:00**

**COFFEE**

**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

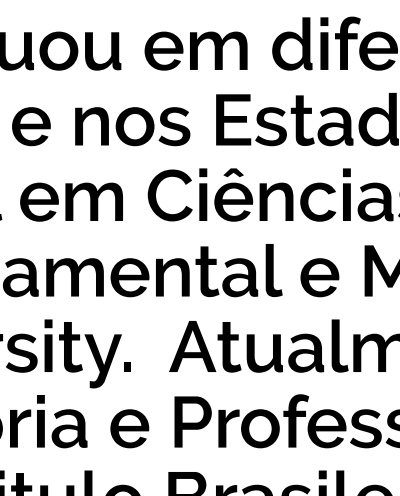
O estudo em neurociência aplicada está cada vez menos restrito aos laboratórios e tornou-se um pilar importante para áreas bem mais antigas. O marketing e a economia são dois exemplos. Em todo mundo companhias dos mais diversos setores passaram a utilizar a neurociência aplicada para analisar as escolhas 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. Dispõe-se a instrumentar e munir os participantes de estratégias e insights para compreender e analisar a irracionalidade no consumo, a incidência 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.

## PROFESSORES



**IGOR BATISTA**

Igor Batista conta com 15 anos de experiência em treinamentos e mais de uma década de vivência na área comercial. Igor já atuou em diferentes segmentos, tendo ajudado empresas no Bachel e em Ciências, MBA em Gestão, Analista de Perfil Comportamental e Mestrando em Neuromarketing pela Florida C. University. Atualmente é Consultor e Treinador da iBusiness Consultoria e Professor Convidado da Universidade de Fortaleza e do Instituto Brasileiro Neuromarketing e Neuroeconomia.



**JORGE AZEVEDO**

Diretor de empresas, consultor e palestrante nas áreas de estratégia e marketing. Expert em estratégias empresariais e planejamento estratégico com mais de 20 anos de experiências em empresas como Pepsico, Santher, 3M, Akzo Nobel, Ober. Pesquisador sobre tomada de decisões e ativos de marketing estratégico para construção de marcas e performance de negócios. Diretor de Empresas, Consultor e Keynote Speaker, Mestre em Marketing & Negócios – FIA USP, Tutor EAD em Gestão Estratégia – FIA USP, Marketing Leadership Certificate – Kelley School of Business USA.

## INFORMAÇÕES

**(a) CERTIFICAÇÃO**  
O certificado 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 falta de participante: Será devolvido 80% do valor pago. O cancelamento deverá ser solicitado via e-mail [coordenação@ibnbrasil.com](mailto:coordenação@ibnbrasil.com), com até 30 dias de antecedência do início do curso. O reembolso será efetuado através de depósito bancário no dia bancaria indicada pelo PARTICIPANTE em até 10 dias úteis. Depoia desse prazo não haverá devolução do valor pago. Não haverá devolução do valor pago se o PARTICIPANTE desistir do curso após seu início.

## LOCAL

**CESUCAMP**

Avenida Brasil, 228  
Vila Itapura – Campinas – SP  
Telefone: (19) 2513- 5225



## INVESTIMENTO

- 1 Lote: 420,00 – Até o dia 30 – 12 - 2018
- 2 Lote: 480,00 – Até o dia 15 – 01-2019
- 3 Lote: 540,00 – Último lote

- *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](mailto:ibn@ibnbrasil.com)

Coordenação de ensino:  
Mariana Lazarine  
[Mariana.lazarine@ibnbrasil.com](mailto:Mariana.lazarine@ibnbrasil.com)

Site:  
[www.ibnbrasil.com](http://www.ibnbrasil.com)

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

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