



PROGRAMAÇÃO

08:30 - 09:00

WELCOME COFFE E CREDENCIAMENTO

- Entrega de materiais, apostila e conteúdos de apoio.

09:00 - 11:00

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 ser construído 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 posicionar.
- Learning: dicas de como colocar tudo em prática para desenvolver estratégias mais eficazes.

11:00 - 13:00

TÉCNICAS EMBASADAS EM NEUROMARKETING, PARA CONSEGUIR MELHORES RESULTADOS DE POSICIONAMENTO DE MARCA COM SEUS CONSUMIDORES.

- Introdução ao Neuromarketing.
- Os três cérebros: neocórtex, mamífero e reptiliano.
- Neurométricas: atenção, memória e emoção.
- Estímulos para atingir o cérebro: carência, contraste, tangibilidade, começo-meio-fim, visão e emoções.
- Neuromarketing e: comportamento do consumidor, propaganda, preço, novos produtos, ponto de venda, distribuição de produtos e eventos.

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 - 18:00

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, incluindo aos nossos alunos, à 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.

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 cancelamento 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 em até 10 dias úteis. **Depois desse prazo não haverá devolução do valor pago.** Não haverá devolução do valor pago se o PARTICIPANTE desistir do curso após seu início.

LOCAL

Sou Energy

Rua Joaquim Pimenta, 195 A - Montese, Fortaleza - CE, 60410-220

(85) 3491-8556



INVESTIMENTO

1 Lote: 420 -- Até o dia 20/02/2018

2 Lote: 480 - Até o dia 20/03/2019.

3 Lote: 540 - 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

E-mail: ibn@ibnbrasil.com

Coordenação de ensino:

Mariana Lazarine

Mariana.lazarine@ibnbrasil.com

Site: www.ibnbrasil.com

Instagram @ibn_brasil

Facebook @neurobusinessbr