



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

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 conclusão.

13:00 - 14:30

ALMOÇO

14:30 - 17:00

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.

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 um 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 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 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 mariana.lazarine@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 haverá devolução do valor pago se o PARTICIPANTE desistir do curso após seu início.

LOCAL

CWK Salvador

Av. Octávio Mangabeira, 929
Pituba, Salvador - BA, 41830-050



INVESTIMENTO

1 Lote: 420 - Até o dia 15/03/2019
2 Lote: 480 - Até o dia 30/04/2019.
3 Lote: 540 - Último lote.

- Condições especiais para inscrições em grupo.
- Parcelas 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)