



PROGRAMAÇÃO

08:30 - 09:00

WELCOME COFFE E CREDENCIAMENTO

- Entrega de materiais, apostila e conteúdos de apoio.

09:00 - 12:00

NEUROCIÊNCIA APLICADA AO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR.

- A história da neurociência e do comportamento.
- Princípios de neuroanatomia e fisiologia.
- O que é neuromarketing.
- Ética e marketing.
- As informações e o inconsciente.
- Emoção x Razão.
- Emoções e tomada de decisão de compra.
- Neurotransmissão e neuromarketing.
- Introdução a neurociência aplicada ao branding.
- Como o neurobranding contribui para performance.
- O papel da neurociência aplicada na construção de uma estratégia de branding eficaz.
- Os vieses cognitivos e decisão de compra.
- Como acionar os processos neurocognitivos em estratégias de marketing.

12:00 - 13:30

ALMOÇO

13:30 - 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 4 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.

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 iniciativa do participante: Será devolvido 80% do valor pago. O cancelamento deverá ser solicitado via e-mail coordenacao@ibnbrasil.com, com até 30 dias de antecedência do início do curso. O reembolso será efetuada 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.

PROFESSORES



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 Florida Christian University, nos Estados Unidos USA. É fundador da IBusiness e professor convidado pelo Instituto Brasileiro de Neuromarketing e Neuroeconomia.



TAULY CLAUSSEN D'ESCRAGNOLLE TAUNAY

Psicólogo, Doutor em Ciências Médicas - Faculdade de Medicina/UFC, Autor da obra "Neurocicofisiologia: uma introdução às Neurociências do Comportamento Humano" 3ed, Líder do Laboratório de Neurociências e Psicologia Positiva / Unifor, Vice-presidente do IMIND - Instituto de Ensino e Pesquisa, em Mindfulness e NEURO-INSTITUTO, Sócio fundador da Academia Brasileira de Psicólogos Escritores Docente em Psicologia / Unifor Docente da pós-graduação em Neurociências e Reabilitação / Unifor, Docente da pós-graduação em Neuromarketing / Unifor.

LOCAL

1950 Espaço Colaborativo

Rua dos Pariquis, 1950 -Batista Campos
Belém - PA
Cep : 66033-110



INVESTIMENTO

- 1 Lote: 420 - Até o dia 19/04/2019
- 2 Lote : 480 - Até o dia 25/05/2019.
- 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

