



PROGRAMAÇÃO

08:30 - 09:00

WELCOME COFFE E CREDENCIAMENTO

- Entrega de materiais, apostila e conteúdos de apoio.

09:00 - 10:30

NEUROCIÊNCIA APLICADA AO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR.

- Introdução a neurociência aplicada.
- Metodologias de pesquisas (biometria e neurometria).
- Métricas em neurociência aplicada ao consumo
- Neuromarketing e suas implicações no varejo.
- O passado, presente e futuro.

10:30 - 12:30

PRINCÍPIOS APLICADOS DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO MUNDO E NAS TRANSFORMAÇÕES DIGITAIS.

- Princípios de inteligência artificial que estão se tornando o elemento alavancador da humanidade no contexto de avanços produtivos e transformações sociais.
- Big Data
- Aprendizagem profunda ou deep learning.
- Redes neurais artificiais.
- Sistemas cognitivos.
- Chips neurais e os respectivos impactos quando aplicados no contexto de transformação digital das empresas e da sociedade, com exemplos didáticos.
- Inteligência artificial aplicada ao marketing.
- Considerações finais.

12:30 - 14:00

ALMOÇO

14:00 - 17:30

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.
- 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, 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 preferencias 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

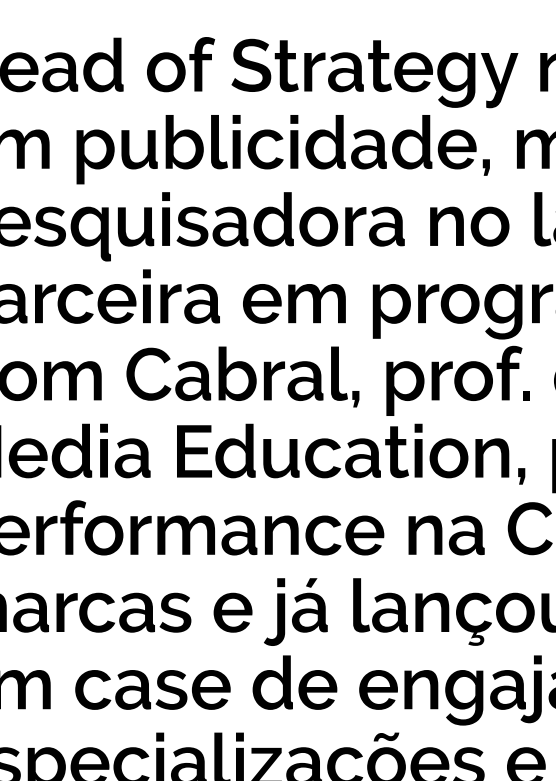
(a) CERTIFICAÇÃO

O certificado será concedido pelo Instituto Brasileiro de Neuromarketing e Neuroeconomia através da Coordenadora de curso no final da formação. O aluno deverá estar presente em 75% da formação.

(b) CANCELAMENTO

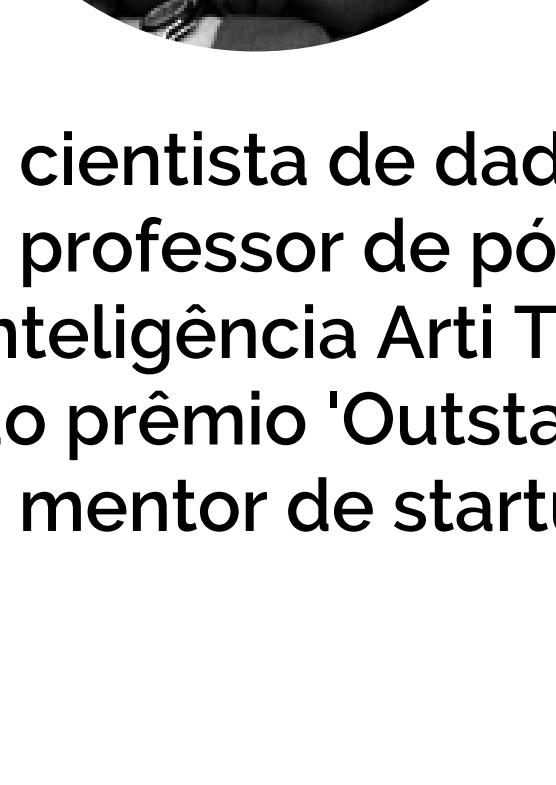
Por iniciativa do participante: Será devolvido 80% do valor pago. O cancelamento deverá ser solicitado via e-mail mariana.lazarine@ibnbrasil.com, com até 30 dias de antecedência do início do curso. O reembolso será efetuado através de depósito bancário na conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE em 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.

PROFESSORES



PAULA SIMURRO

É pesquisadora do Laboratório Interdisciplinar de Neurociências Clínicas da Escola Paulista de Medicina – Unifesp e Membro do Laboratório de Neuromodulação – Unifesp. Mestranda em neurociências comportamental pela EPM - Unifesp. Realiza estudos focados nos processos psicofisiológicos associados aos processos de tomada de decisão. Trabalha na área de neurociências comportamental, neurociências aplicadas ao consumo, neuroeconomia e neuromodulação (neurofeedback e tDCS). Com passagem pelas áreas de Vendas e Marketing no mercado de tecnologia da informação, realiza consultoria com foco em neurociências e inovação, o objetivo é através da aplicação da ciência psicológica e neurociência desvendar tendências e traçar estratégias que visem soluções efetivas para os negócios e impactem na forma como as empresas se relacionam com os seus colaboradores, fornecedores e clientes.



PERLA AMABILE

ESTRATEGISTA NA ERA PÓS-DIGITAL E ESPECIALISTA EM NEUROCIÊNCIAS APLICADAS - DA VIDA AOS NEGÓCIOS

Head of Strategy na SapientAG2, com 17 anos de experiência em publicidade, mkt digital, negócios e inovação, é pesquisadora no laboratório de neurociências da UNIFESP, parceira em programas de Transformação Digital da Fundação Dom Cabral, prof. de neurobranding e estratégias de marcas no Media Education na Comschool, na pós de mkt da FIA e de Branding & Performance na Conschool. Tem experiência em grandes marcas e já lançou uma start up (Bicicletando), que se tornou um case de engajamento. Tem diversas formações e especializações e hoje é mestranda de neurociências na UNIFESP.



CLAUDIO PINHEIRO 

É cientista de dados sênior da IBM, Coordenador Acadêmico e professor de pós-graduação na área de Data Science e Inteligência Arti Technical Leadership Council, vencedor do prêmio 'Outstanding Technical Achivement Latin America' e mentor de startups.

LOCAL

LOCAL : RITZ COWORKING E CONFERENCE

Rua: Desembargador Mário da Silva Nunes, 120
Enseada do Suã – Vitória – ES



INVESTIMENTO

- 1 Lote: 420 - Até o dia 09/04/2019
- 2 Lote : 480 – Até o dia 06/05/2019.
- 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

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)