



PROGRAMAÇÃO

QUARTA DIA 05

18:30 AS 19:00

WELCOME COFFE E CREDENCIAMENTO

- Entrega de materiais, apostila e conteúdos de apoio.

19:00 AS 22:30

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 o futuro.

QUINTA DIA 06

19:00 AS 22:30

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.

22:30 AS 22:45

ENCERRAMENTO DA FORMAÇÃO

(MARIANA LAZARINE / IBN TEACHING COORDINATOR)

- Entrega dos certificados.
- Agradecimentos

FORMATO

O curso é dividido em blocos. Serão 2 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 em 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

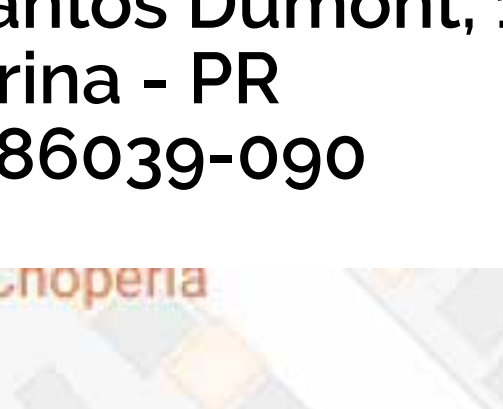
(a) CERTIFICAÇÃO

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



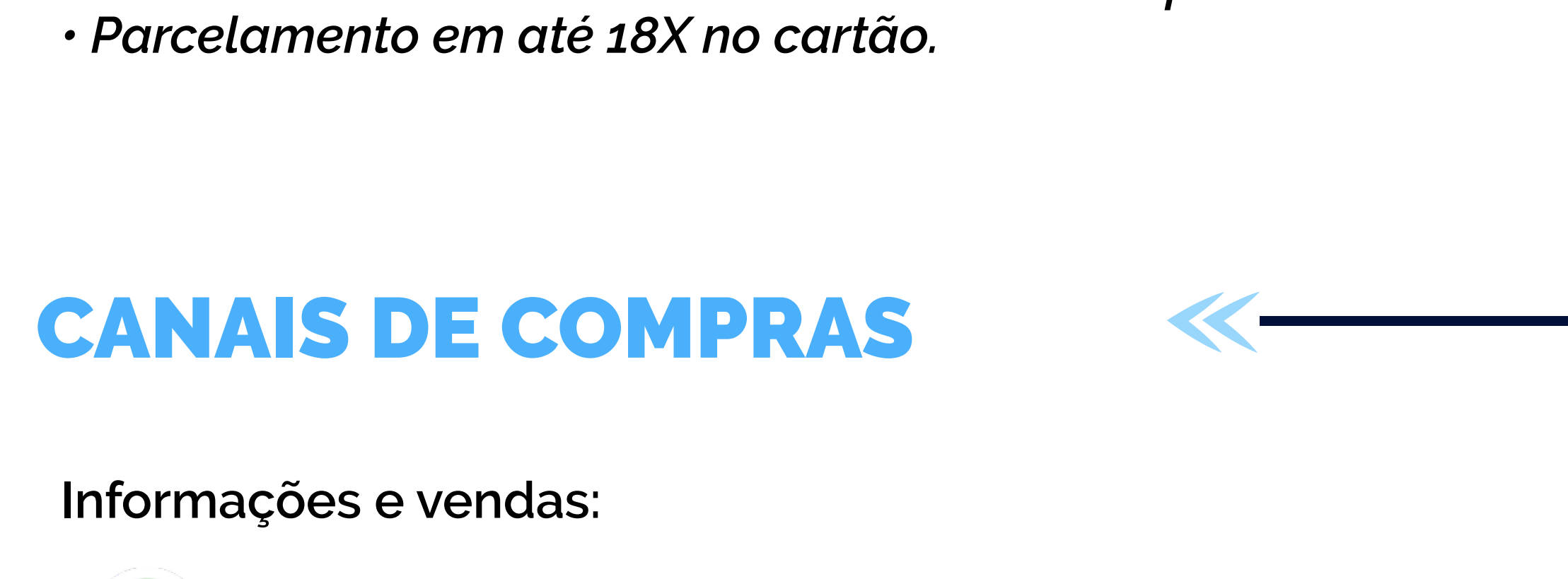
IGOR BATISTA

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

LOCAL

ADVISE

Av. Santos Dumont, 1060 - Boa Vista
Londrina - PR
CEP: 86039-090



INVESTIMENTO

- 1 Lote: 420 - Até o dia 20/04/2019
- 2 Lote : 480 - Até o dia 18/05/2019.
- 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@ibnbrasil.com

Site:
www.ibnbrasil.com

Instagram
@ibn_brasil

Facebook
@neurobusinessbr