



PROGRAMAÇÃO

08:30 - 09:00

WELCOME COFFE E CREDENCIAMENTO

- Entrega de materiais, apostila e conteúdos de apoio.

09:00 - 12:30

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.

12:30 - 14:00

ALMOÇO

14:00 - 16:00

NEUROCIÊNCIA APLICADA AO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR.

- Introdução a neurociência aplicada.
- Metodologias de pesquisas (biometria e neurometria).
- Métricas em neurociência aplicada ao consumo
- Fundamentos (sérios) de Neurociências.
- Desconstruindo mitos neurocientíficos.
- Neurofisiologia dos Sentidos.
- Métricas: atenção, memorização e engajamento.
- Neuromarketing e suas implicações no varejo.
- O passado, presente e o futuro.

16:00 - 18:00

NEUROCIÊNCIA APLICADA EM CONTEXTOS COMERCIAIS.

- Neurovendas e suas aplicações.
- Neurociência aplicada as estratégias de vendas e negociações.
- Análise comportamental: diferenciação de perfis para novos negócios.
- Considerações finais..

18:00 - 18:30

ENCERRAMENTO DA FORMAÇÃO

- 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

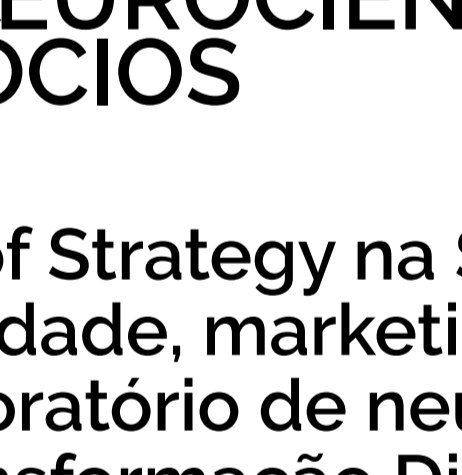
(a) CERTIFICAÇÃO

O certificado será concedido pelo Instituto Brasileiro de Neuromarketing e Neuroeconomia através da Coordenadora de 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 **ibn@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.

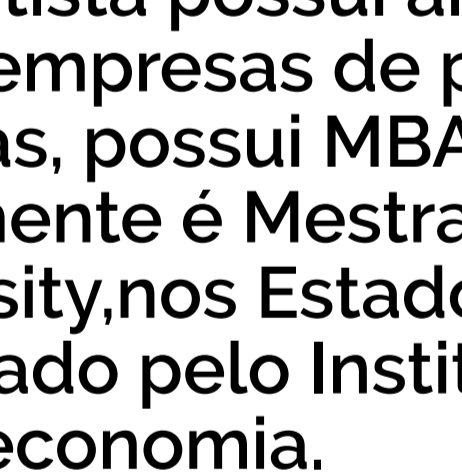
PROFESSORES



PERLA AMABILE

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

Head of Strategy na SapienAG2, com 17 anos de experiência em publicidade, marketing digital, negócios e inovação, é pesquisadora no Laboratório de neurociências da UNIFESP, parceira em programas de neurobranding e estratégias de marcas no Media Education, professora na pós de mkt da FIA e de Branding & 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.



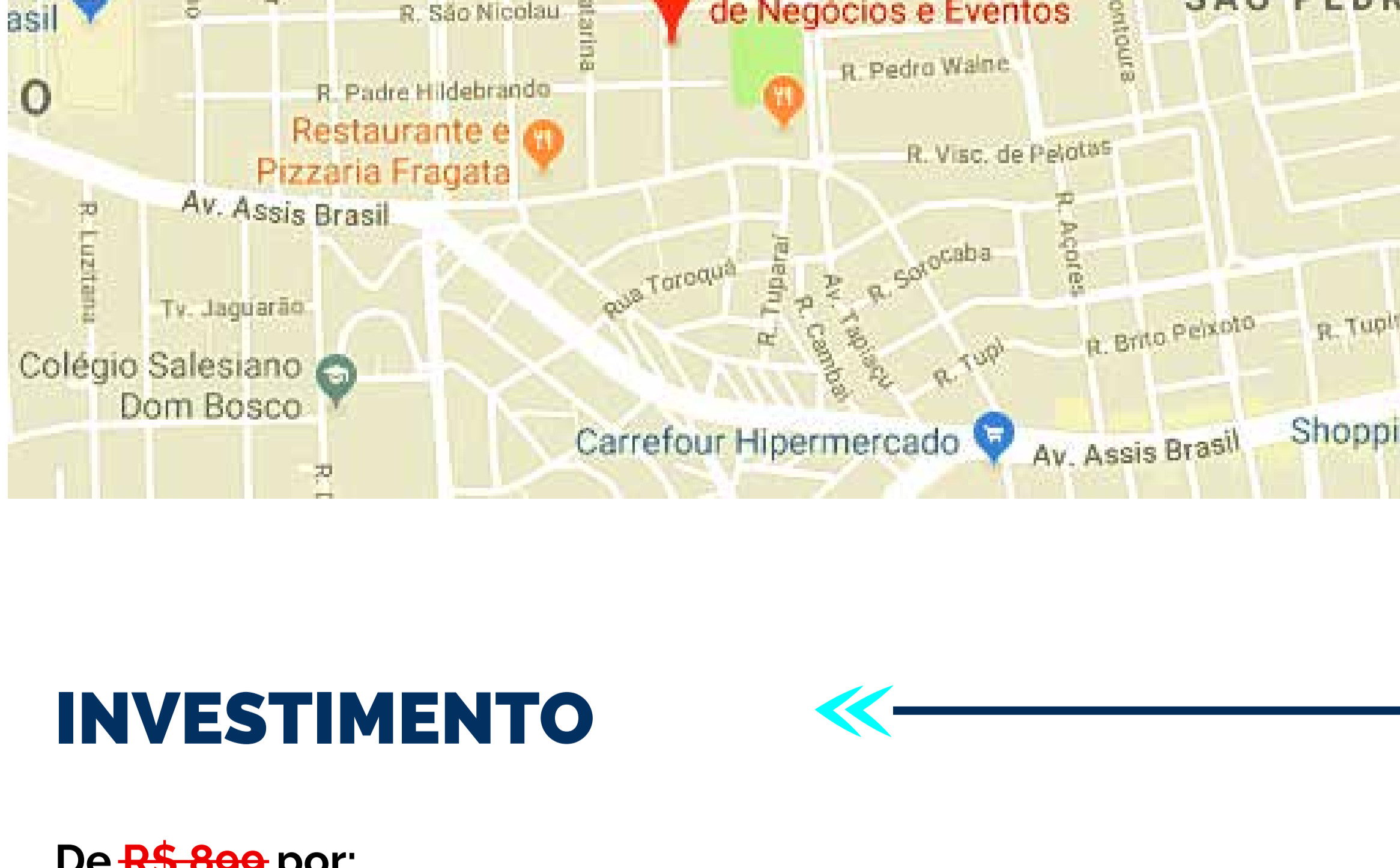
IGOR BATISTA

Igor Batista possui vasta 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 Chistian University nos Estados Unidos. É fundador da IMarketing professor convidado pelo Instituto Brasileiro de Neuromarketing e Neuroeconomia.

LOCAL

Macro Coworking - Porto Alegre

R. Piauí, 183 - e 193 - Santa Maria Goretti, Porto Alegre - RS, Cep 91030-320



INVESTIMENTO

De **R\$ 899** por:

- 1 Lote: R\$ 460 - Até o dia 15/07/2019.
- 2 Lote: R\$ 560 - Até o dia 19/08/2019.
- 3 Lote: R\$ 660 - 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

Facebook
@neurobusinessbr