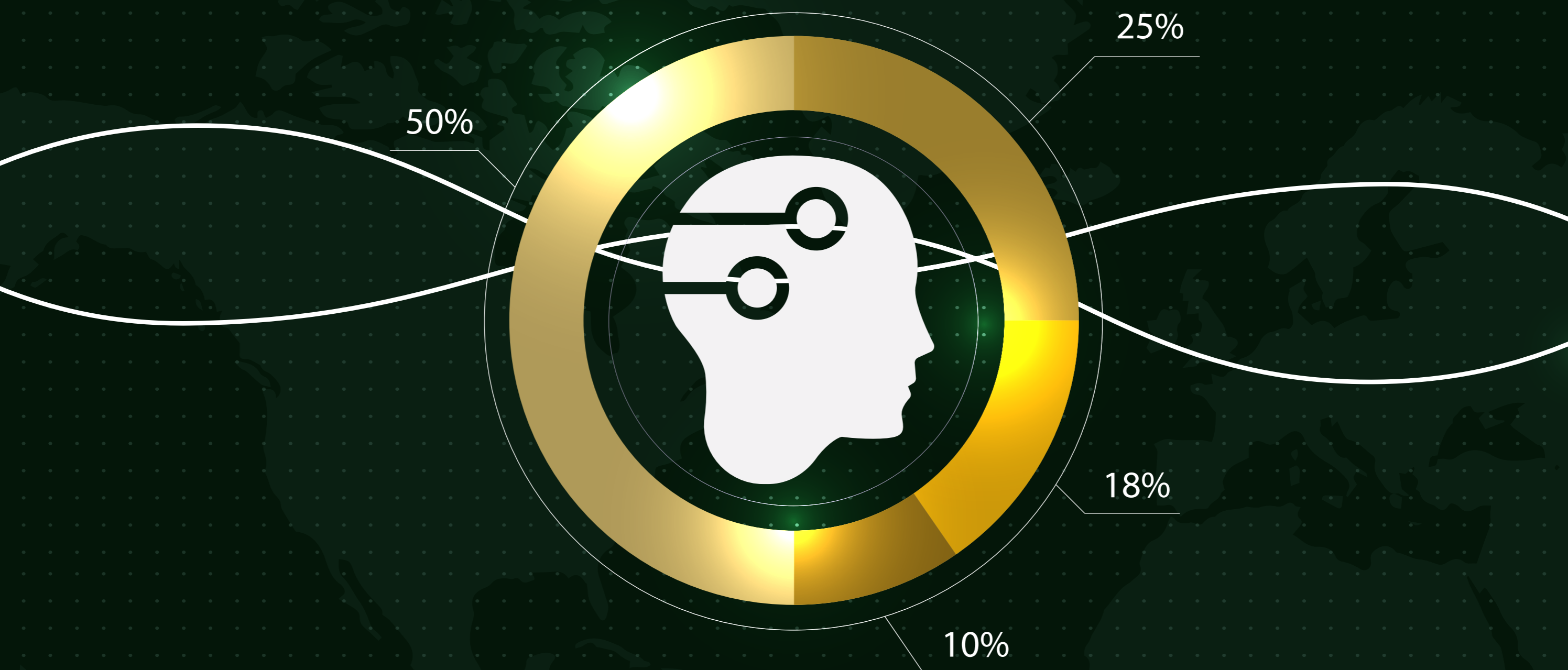


CURSO PRESENCIAL



NEURO MARKETING

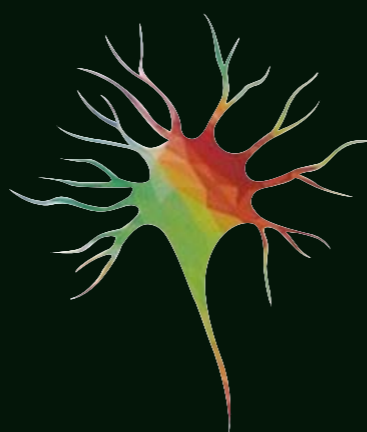
VITÓRIA/ES
14 E 15 DE MARÇO



IBN

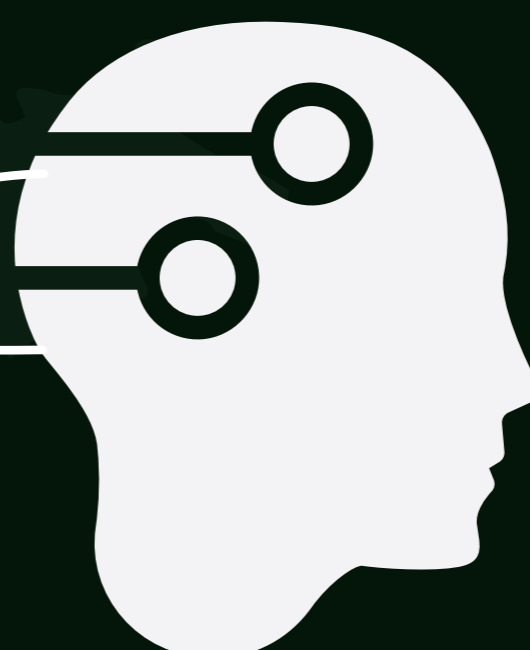
Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia

REALIZAÇÃO



IBN

Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia



VITÓRIA/ES

PROGRAMAÇÃO

2020

Espaço Muti Núcleo
Av. Anísio Fernandes Coelho, 1660
sl 401 - Jardim da Penha

PROGRAMAÇÃO SUJEITA À ALTERAÇÃO

14/03



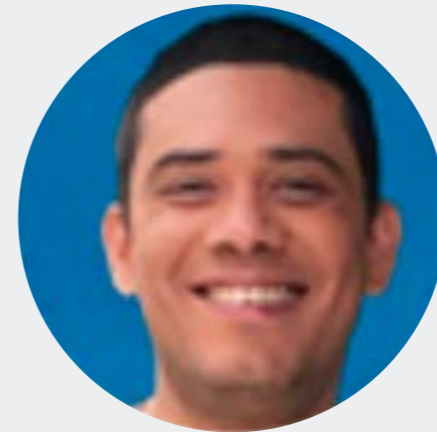
SÁBADO

🕒 **08:30 – 09:00**

Welcome Coffee e Credenciamento

🕒 **09:00 – 12:00**

Professor Alexandre Vianna



COMO PROJETAR EXPERIÊNCIAS MULTI-SENSORIAIS IMPACTANTES

- Pesquisa: Neurodesign Science Research.
- Introdução ao Neurodesign.
- Desconstrução do Público-alvo.
- Desconstrução do Mercado.
Geomarketing e Data mining.
- Desconstrução da mensagem.
- Desconstrução das Sensorializações.
- Análogos Multisensoriais.
- Algoritmo multi-critério para experiências multisensoriais. 30min
- Projeto vinculado ao laboratório de inovação da ESPM: LAB3i
- Experiência.
- Perguntas e respostas.

14/03



SÁBADO

🕒 **12:00 - 14:00 / Almoço**

🕒 **14:00 - 16:00**

Cris Lindner Kanaan



NEURO EXPERIENCE BY DESIGN

- Apresentação de case
- Plano de Neuro UX- Processos, perfil, roteiros, análises, resultados
- Produção & pré teste
- Simulação de rotina de teste- ensaio do roteiro e dicas de operação
- Benchmark Eurístico- Aplicações, limitações e uso
- Taxonomia- Aplicações, limitações e uso
- Tabulação e análise de dados- Taxa de neuro ux: como calcular, critérios de avaliação
- Perguntas e respostas.

14/03



SÁBADO

 **16:00 – 18:00**

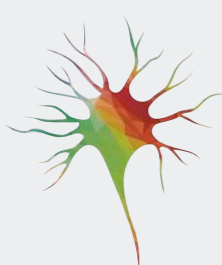
Professor André Damasceno



**1º
DIA**

SOCIAL BUSINESS NEUROMARKETING

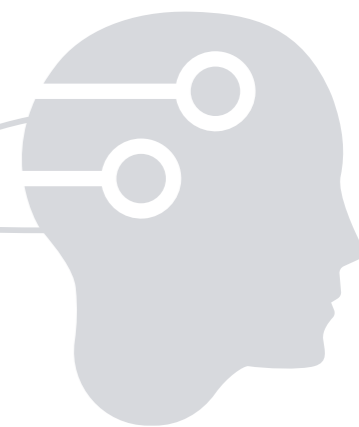
- Neuromarketing aplicado as estratégias de Mídias Sociais
- O que é Social Business Neuromarketing
- Por que alguns produtos, marcas e ideias têm sucesso nas Mídias Sociais enquanto outras fracassam
- 6 princípios aplicados as Mídias Sociais para que as coisas sejam faladas, compartilhadas e imitadas: Moeda Social, Gatilhos, Emoção, Público, Valor Prático, Histórias
- Como aplicar cada um dos 6 motivos na criação de conteúdo online para atrair, converter e fidelizar clientes: Exemplos práticos para Instagram, Facebook, LinkedIn e Blog



IBN | Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia

VITÓRIA/ES

15/03



DOMINGO

 **09:30 – 10:00**

Welcome Coffee e Credenciamento

 **10:00 – 13:00**

Professor Jorge Rocha



**2º
DIA**

NEUROCIÊNCIA APLICADA AO STORYTELLING: CONVERSANDO COM SEU PÚBLICO-ALVO

- Storytelling : conceituação e aplicação
- Estruturas Narrativas: modelo de 3 atos
- Construção de cenários e proposta de ação.
- Persuasão e fixação.
- Product Placement: contexto e inserção de mensagens publicitárias.
- Refinamento da narrativa com base em Neuromarketing (atividade prática em grupo)
- Apresentação dos trabalhos desenvolvidos pelos grupos em sala.
- Considerações finais.



IBN

Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia

VITÓRIA/ES

PROFESSORES



Alexandre Vianna

Mestrando em Economia Criativa ESPM-RJ (2019). Mestrado incompleto: Engenharia de Produção UFRJ (2016). Graduação completa em Design c/ HAB. Comunicação visual e ênfase em marketing pela ESPM-RJ (2015). Graduação em Desenho Industrial (atual Design de Produto). Experiente em gerência de projetos de marketing, publicidade e design (planos de marketing estratégico, campanhas de publicidade, ambientação de navios off-shore, web, impressos e comunicação integrada). Desenvolvedor, da metodologia Neurodesign e Fundador do DNA Hub, além de outras empresas no segmento de publicidade e de distribuição, além de diversos cases de sucesso. Indicação ao Prêmio Nacional de Inovação pelos agentes do SEBRAE-RJ e fornecedor das Olimpíadas do RJ.

.....

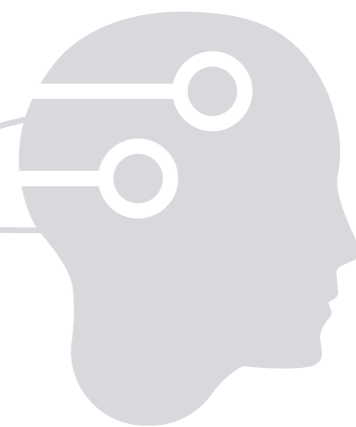


Cris Lindner Kanaan

Facilitadora de inovação dirigida pelo design. Inventora com foco em design de jogos e tecnologias para o desenvolvimento da criatividade consciente. Designer bacharelada pelo Mackenzie a 20 anos, 10 anos como Neuro Experience Designer, Designer de ideias e Designer de Futuro, especializada pela USP em Gestão da Inovação, MIT em Design Thinking e MBA em Branding pela Rio Branco. Conectora de pessoas, marcas e propósitos por meio da concepção das empresas <https://innovati.design>, illumna.com e do ferramental Stack Design Thinking (Criatividade de Alta Performance), com base na criação original da ontofractologia, um novo tipo de raciocínio que soluciona de forma simples a percepção de sistemas complexos para sistemas fractais, uma abordagem com foco na relação de significado centrado no homem para geração de valor em cadeia.

.....

PROFESSORES



André Damasceno

Empresário, Professor, Palestrante internacional, Consultor de Marketing e Negócios online desde 2009 e Fundador do Melhor do Marketing. Nos últimos 10 anos como Consultor eu ajudei mais de 200 empresas em diferentes nichos e tamanhos e mais de 7.000 alunos em cursos presenciais e online a terem mais resultados através do marketing digital e das mídias sociais. Especialista em Marketing pela Fundação Getulio Vargas. Certificado pelo Disney Institute com o Business Behind The Magic. Certificado em Design Thinking, pela Escola de Design Thinking São Paulo. Certificado pela CBO. Chief Brain Office, o mais completo curso de neurociência aplicada à gestão de negócios na América Latina. Coach pela Academia Brasileira de Coaching desde 2011

.....



Jorge Rocha

Jornalista, publicitário e professor universitário com larga experiência acadêmica e de mercado, coordena o MBA em Projetos Digitais. Desenvolve trabalhos focados em Storytelling, Assessoria de Imprensa, Media Training, Gestão do Ensino Superior e Planejamento Estratégico, com ênfase em Transformação Digital. Mestre em Cognição e Linguagem, implantou e coordenou o curso de Produção Publicitária em Balsas (MA), o primeiro curso do gênero em todo o estado, entre 2017 e o primeiro semestre de 2018. Entre 2006 e 2009, coordenou a pós-graduação de Produção em Mídias Digitais no IEC PUC Minas, contribuindo com a formação de diversos players do mercado de comunicação digital em Minas Gerais.

.....

O CURSO
INTEGRAL
É DE

14

HORAS

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:

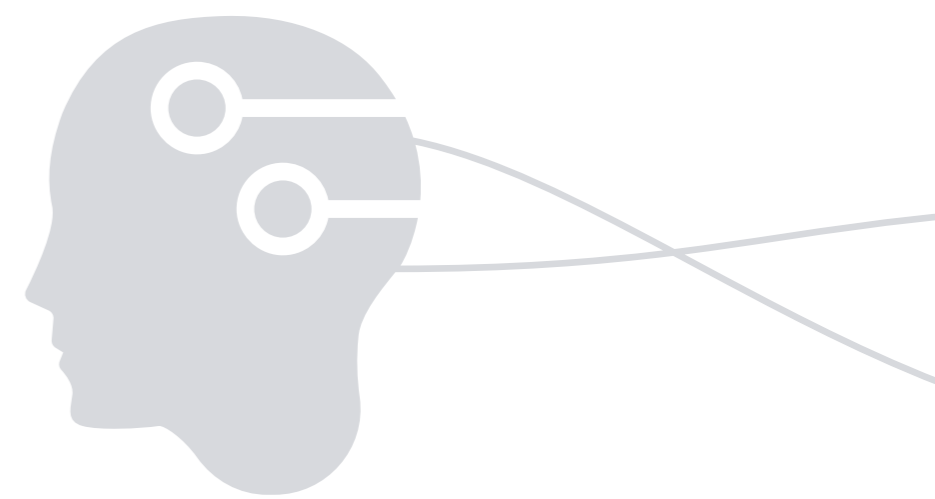
- Aula expositiva
- Apresentação de cases,
- Workshop e palestra.

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.



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.

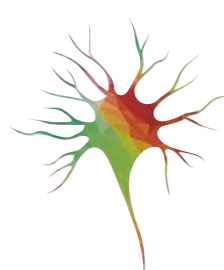
O marketing e a economia são dois exemplos.

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.



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.

INVESTIMENTO

1º LOTE

Até 23/01

R\$ 640,

COMPRAR

AGORA

2º LOTE

Até 18/02

R\$ 740,

COMPRAR

AGORA

3º LOTE

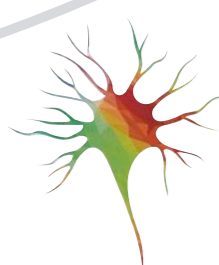
Último lote!

R\$ 860,

COMPRAR

AGORA

- Condições especiais para inscrições em grupo.
- Alunos e Ex-alunos IBN Brasil tem desconto especial.
- Parcelamento em até 18X no cartão.



IBN

Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia



IBN

Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia

O MAIOR DA AMÉRICA LATINA!

Mais de 29 mil pessoas
já participaram dos nossos cursos.



Atendimento

+55 (11) 94743-6711

Suporte de ensino
Kauê Andrade
kaue.andrade@ibnbrasil.com

- @ ibn@ibnbrasil.com
- + 55 (11) 94781-9545
- www.ibnbrasil.com
- ibn_brasil
- IBN Brasil
- 11 94743-6711

Em caso de cancelamento: Por iniciativa do participante: Será devolvido 80% do valor pago. O cancelamento deverá ser solicitado via e-mail kaue.andrade@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.