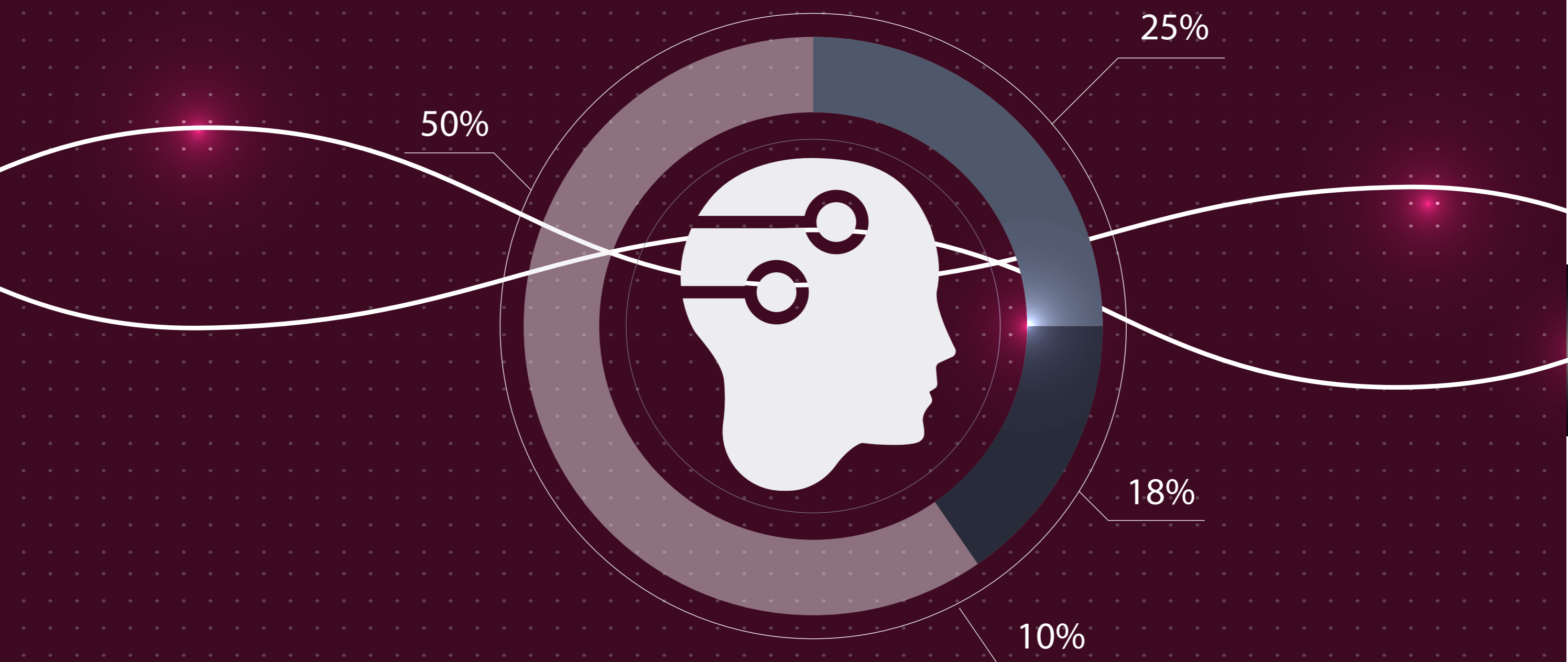


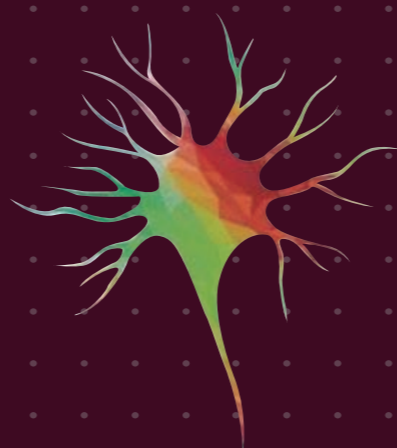
CURSO PRESENCIAL



NEURO MARKETING

BRASÍLIA / DF
13 E 14 DE MARÇO

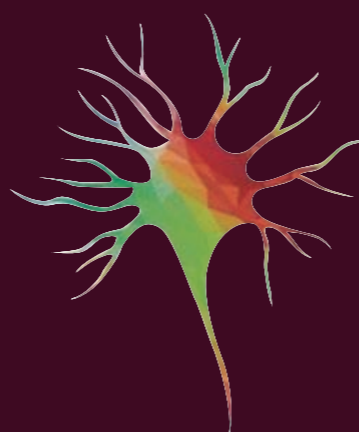

UNICEUB
EDUCAÇÃO SUPERIOR



IBN

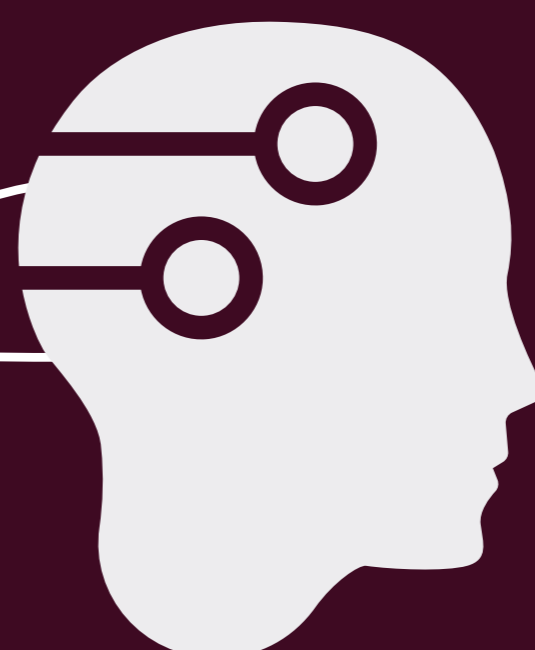
Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia

REALIZAÇÃO



IBN

Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia



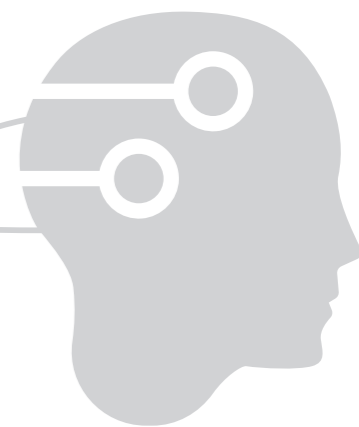
BRASÍLIA / DF

PROGRAMAÇÃO
2020

UNICEUB
SEPN 707/907
CAMPUS UNIVERSITÁRIO
ASA NORTE

PROGRAMAÇÃO SUJEITA À ALTERAÇÃO

13/02



SEXTA

🕒 **18:30 – 19:00**

Welcome Coffee e Credenciamento

🕒 **19:00 – 22:00**

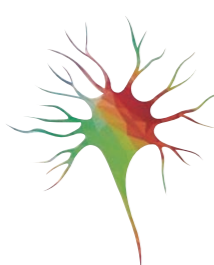
Professor: Igor Batista



**1º
DIA**

NEUROMARKETING APLICADO A COMUNICAÇÃO E ESTRATÉGIAS DE VENDAS

- Introdução ao Neuromarketing
- Fundamentos (sérios) de Neurociências.
- Desconstruindo mitos neurocientíficos
- Neurofisiologia dos Sentidos.
- Neuromarketing e sua complementariedade a pesquisa tradicional
- Impacto do Neuromarketing na predição comportamental
- Processo de tomada de decisão e processamento de escolha (Como tomamos decisões de compra?)
- Métricas: atenção, memorização e engajamento.
- Neurovendas: neurociência aplicada as estratégias de vendas.
- Neurociência aplicada a comunicação
- Analise comportamental: diferenciação de perfis para novos negócios

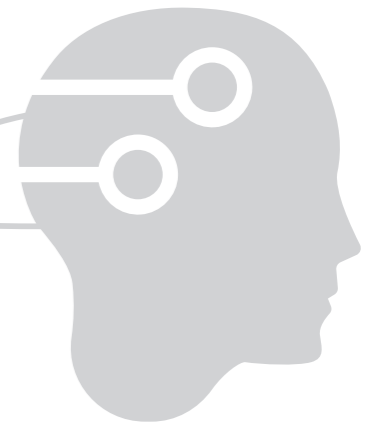


IBN

Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia

BRASÍLIA/DF

14/02



SÁBADO

🕒 **08:30 – 09:00**

Welcome Coffee e Credenciamento

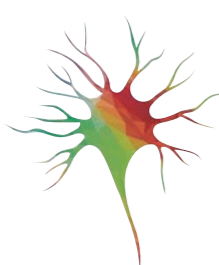
🕒 **09:00 – 12:30**

Professor Jorge Rocha



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

BRASÍLIA/DF

14/03



SÁBADO

🕒 12:30 – 14:30 / Almoço

.....

🕒 14:30 – 18:00

Professor: Pedro Camargo



2º
DIA

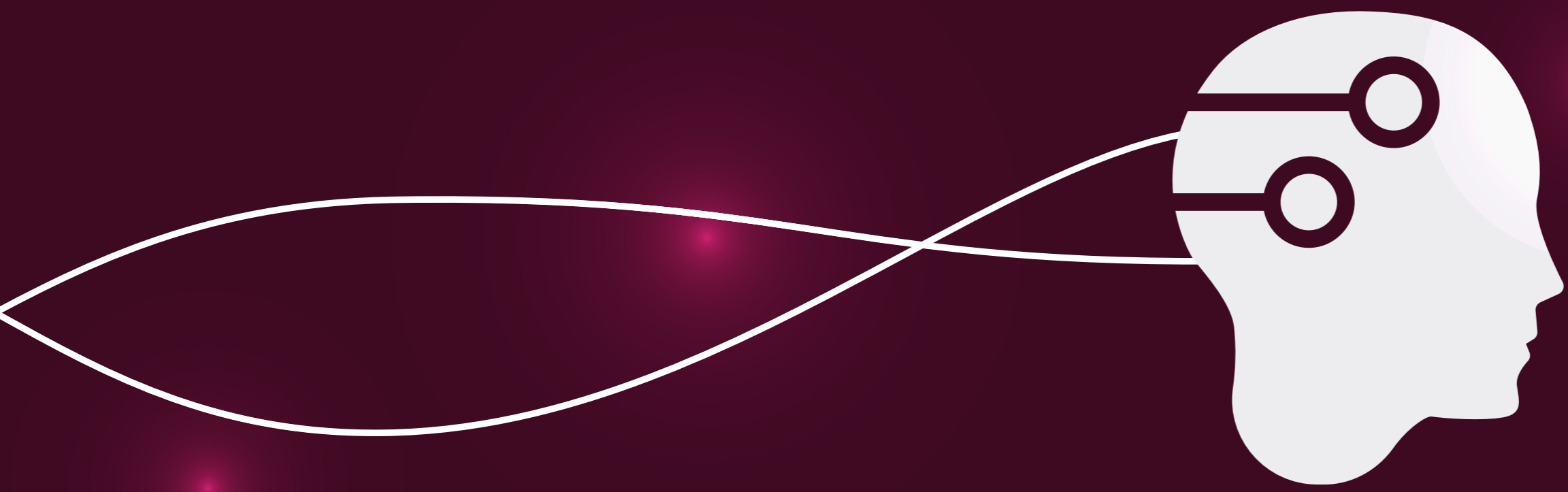
NEUROMARKETING E A BIOLOGIA DO COMPORTAMENTO ECONÔMICO E DE CONSUMO

- Sistema biológico e sua influência num processo de tomada de decisão de compra.
- Endocrinologia comportamental e suas implicações no consumo.
- Sistema Imune e o comportamento Humano econômico.
- Sistema respiratório e sua influência nas vendas.
- Sistema digestivo, microbiota, ansiedade e comportamento de compra do consumidor.
- Sistema nervoso e sua influencia no comportamento de consumo.
- Ciclo circadiano, motivação, persuasão e vendas.
- Considerações finais.



IBN | Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia

BRASÍLIA/DF



PROFESSORES



Igor Batista

Igor Batista conta com 15 anos de experiência em treinamentos e mais de uma década de vivência na área comercial. Igor já atuou em diferentes segmentos, tendo ajudado empresas no Brasil e nos Estados Unidos a melhorarem processos de vendas. Bacharel em Ciências, MBA em Gestão, Analista de Perfil Comportamental e Mestrando em Neuromarketing pela Florida C. University. Atualmente é Consultor e Treinador da iBusiness Consultoria e Professor Convidado da Universidade de Fortaleza e do Instituto Brasileiro Neuromarketing e Neuroeconomia.

.....

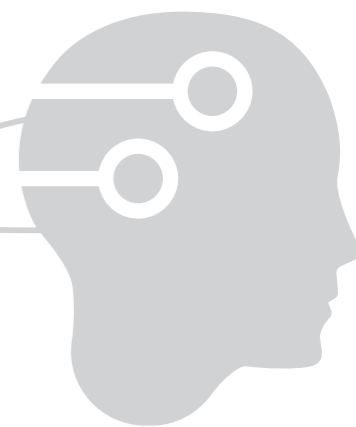


Jorge Rocha

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.

.....

PROFESSORES



Pedro Camargo

Tem experiência tanto no mercado de trabalho com consultorias quanto na área de educação corporativa. Possui um grau de Mestre em Educação, com ênfase em Educação Corporativa, a Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUCAMP) e MBA em Comunicação de Marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing de São Paulo (ESPM), Graduado em Direito do Estado Universidade do Rio de Janeiro (UERJ); Curso de especialização em neurociências pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). É consultor de marketing e comunicação de marketing, em 2009, publicou seu primeiro livro "Neuromarketing: decodificando da mente do consumidor ", em 2010, publicou o segundo livro " Comportamento do consumidor: biologia, anatomia e fisiologia do consumo " no Brasil pela Editora novo Conceito. Em 2012 lançou o seu novo livro" Neuromarketing: uma nova pesquisa de comportamento do consumidor no Brasil pela Editora Atlas e Eu compro, sim! Mas a culpa é dos hormônios pela editora Novo Conceito; é palestrante internacional em conferências em Portugal, a convite do Instituto Português de gestão de marketing (IPAM) e Cidade do México pela Intenational Mindcode; APAS conferencista 2012; Colunista da revista Supervarejo da Associação são Paulo Supermercado (APAS), do site mundo do Marketing e tem artigos publicados na revista New Editora Abril, sobre o comportamento de consumo feminino e venda na revista de marketing mais sensorial com o tema - "os cinco sentidos do lucro", é um professor de marketing e pós-graduação de vendas programas, cinco anos está ensinando programas de educação in-company em plano de saúde e consultor de vendas planejamento para empresas na área de cooperativas de saúde, atualmente professor visitante na programa RetailClub Multiplan para os inquilinos de shoppings e consultor de neuromarketing , neurovendas e Biologia do Comportamento do Consumidor, Professor de Neurovendas da FGV, Coordenador do curso de Neurogestão do ISAE.

O CURSO
INTEGRAL
É DE

12

HORAS

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
- 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.



**COMPRE
ANTES DA
VIRADA
DE LOTE!**

Parceria



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.