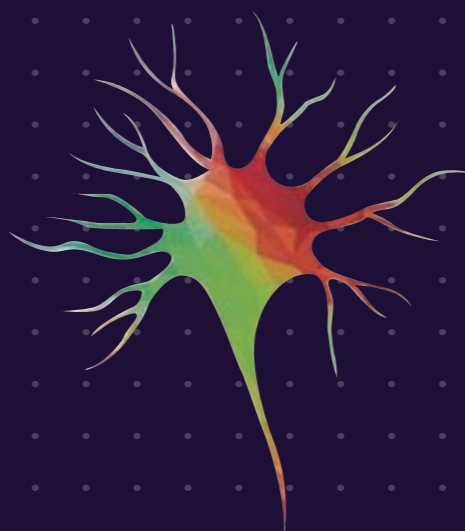


CURSO PRESENCIAL



# NEURO MARKETING

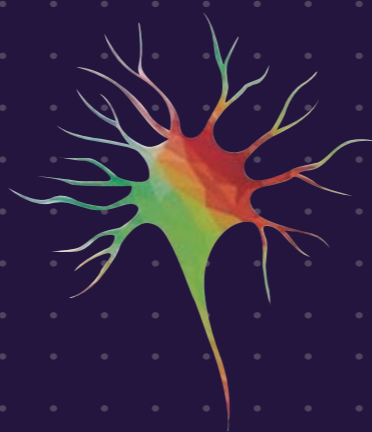
CAMPO GRANDE/MS  
28 DE MARÇO 2020



**IBN**

Instituto  
Brasileiro de  
Neuromarketing  
e Neuroeconomia

REALIZAÇÃO



**IBN**

Instituto  
Brasileiro de  
Neuromarketing  
e Neuroeconomia



CAMPO GRANDE/MS

# **PROGRAMAÇÃO 2020**

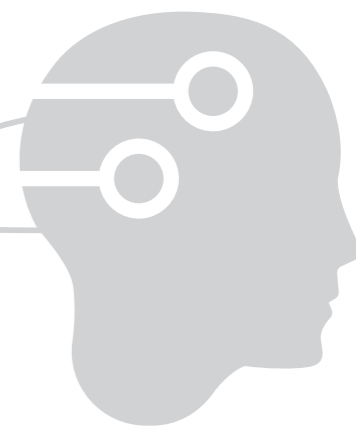
**HOTEL VALE VERDE**

**AV. AFONSO PENA, 106 - AMAMBAI**

PROGRAMAÇÃO SUJEITA À ALTERAÇÃO

# 28/03

## SÁBADO



🕒 **08:30 – 09:00**

Welcome Coffee e Credenciamento

.....

🕒 **09:00 – 12:00**

Professora Daniella Rocha



## NEUROBRANDING

- Neurociência: da medicina aos negócios;
- O poder de influência do Neuromarketing nas relações mercadológicas;
- Neurobranding: é possível moldar o comportamento do consumidor?
- h2h conexões reais vendem mais
- A coerência dos principais pilares do Neurobranding e como aplicá-las na prática
- Pesquisas neurocientíficas na prática e os insights obtidos a partir de seus resultados

# 28/03

## SÁBADO



🕒 **12:00 – 13:30 / Almoço**

Almoço

---

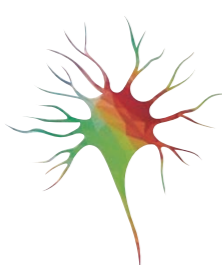
🕒 **13:30 – 15:30**

Professor Claudio Pinheiro



## **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.



**IBN**

Instituto  
Brasileiro de  
Neuromarketing  
e Neuroeconomia

**CAMPO GRANDE/MS**



# 28/03

## SÁBADO



🕒 **15:30 – 18:00**

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.



# PROFESSORES

CAMPO GRANDE/MS  
28 DE MARÇO 2020

# PROFESSORES



## Daniella Rocha

Possui ensino superior em Marketing; é pós graduada em gestão estratégica de marketing pela Fucape (Vitória – ES); atua há 12 anos em branding; é uma das pioneiras em todo o Brasil a desenvolver marcas sob a perspectiva da neurociência (neurobranding); pesquisadora ativa acerca dos “Impactos da identidade visual na decisão de compra do consumidor”; fundadora do projeto social “Designers da Comunidade” que possibilita jovens em área de vulnerabilidade social a obterem renda prestando serviços como designer gráfico; fundadora e estrategista da agência de branding e neurobranding Sete de Dezembro.

.....



## Claudio Pinheiro

Claudio Pinheiro é cientista de dados sênior da IBM, Coordenador Acadêmico e professor de pós-graduação na área de Data Science e Inteligência Artificial.

Membro do Technical Leadership Council, vencedor do prêmio 'Outstanding Technical Achievement Latin America' e mentor de startups.

# PROFESSORES



## 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  
APROXIMADAMENTE

**8 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.

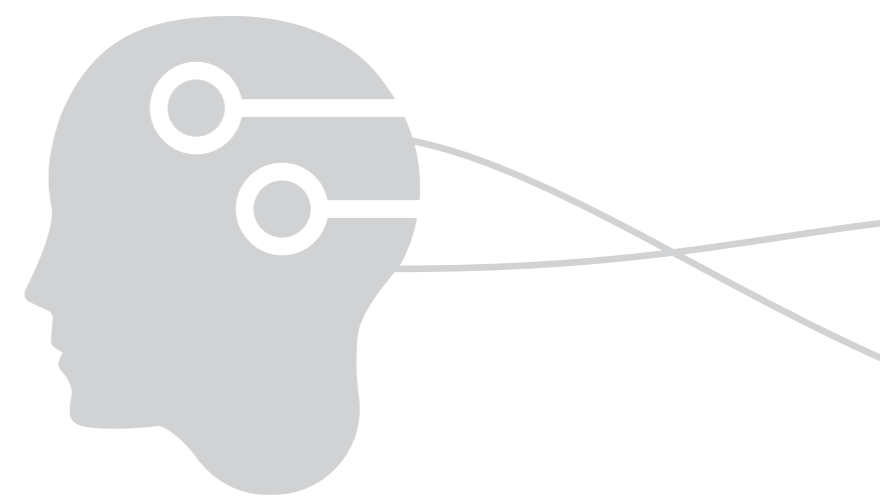
Também serão apresentadas ferramentas para auxiliar na discussão e aplicação dos conceitos auferidos na formação.



**IBN**

Instituto  
Brasileiro de  
Neuromarketing  
e Neuroeconomia

# 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 30/01

R\$ 540,

COMPRAR

**AGORA**

**2º LOTE**

ATÉ 01/03

R\$ 640,

COMPRAR

**AGORA**

**3º LOTE**

Último lote!

R\$ 750,

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!**



# IBN

Instituto  
Brasileiro de  
Neuromarketing  
e Neuroeconomia

## O MAIOR DA AMÉRICA LATINA!

Mais de 29 mil pessoas  
já participaram dos nossos cursos.

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

### Atendimento

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

+55 (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.