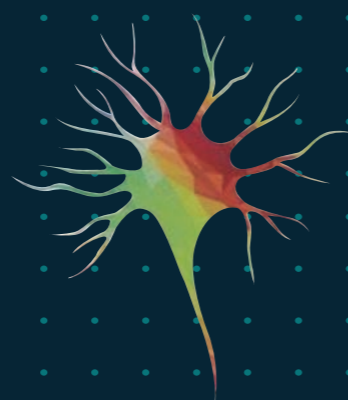


CURSO PRESENCIAL



NEURO MARKETING

NATAL/RN
09 DE MAIO



IBN

Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia

REALIZAÇÃO



IBN

Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia



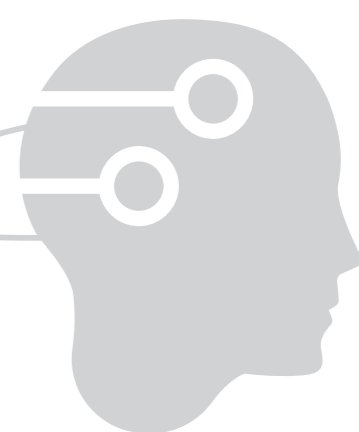
NATAL/RN
PROGRAMAÇÃO
2020

Local

EBusiness Coworking Office
R. São José, 2006 - Lagoa Nova
Natal - RN

PROGRAMAÇÃO SUJEITA À ALTERAÇÃO

09/05 · SÁBADO



 **08:30 – 09:00**

Welcome Coffee e Credenciamento

 **09:00 – 12:00**

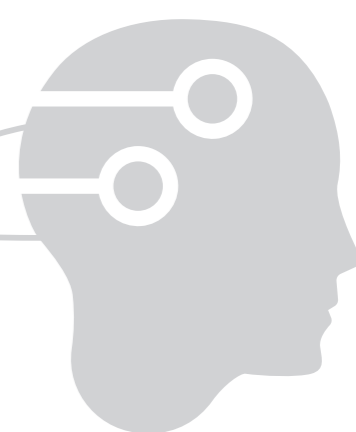
Tauily Claussen
D'Escragnolle Taunay



NEUROCIÊNCIA APLICADA AO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

- Introdução ao neuromarketing e suas aplicações.
- Metodologias de pesquisas.
- Neuromarketing e o comportamento do consumidor nas redes sociais.
- Neuromarketing e estratégias aplicadas à redação publicitária.
- Métricas em Neurociência aplicada ao consumo (neuromarketing).
- Neuromarketing e suas implicações no varejo.
- O passado, presente e futuro.

09/05 · SÁBADO



🕒 **12:00 - 14:00 / Almoço**

🕒 **14:00 - 17:30**

Professor: Igor Batista



NEUROMARKETING APLICADO A COMUNICAÇÃO E ESTRATÉGIAS DE VENDAS

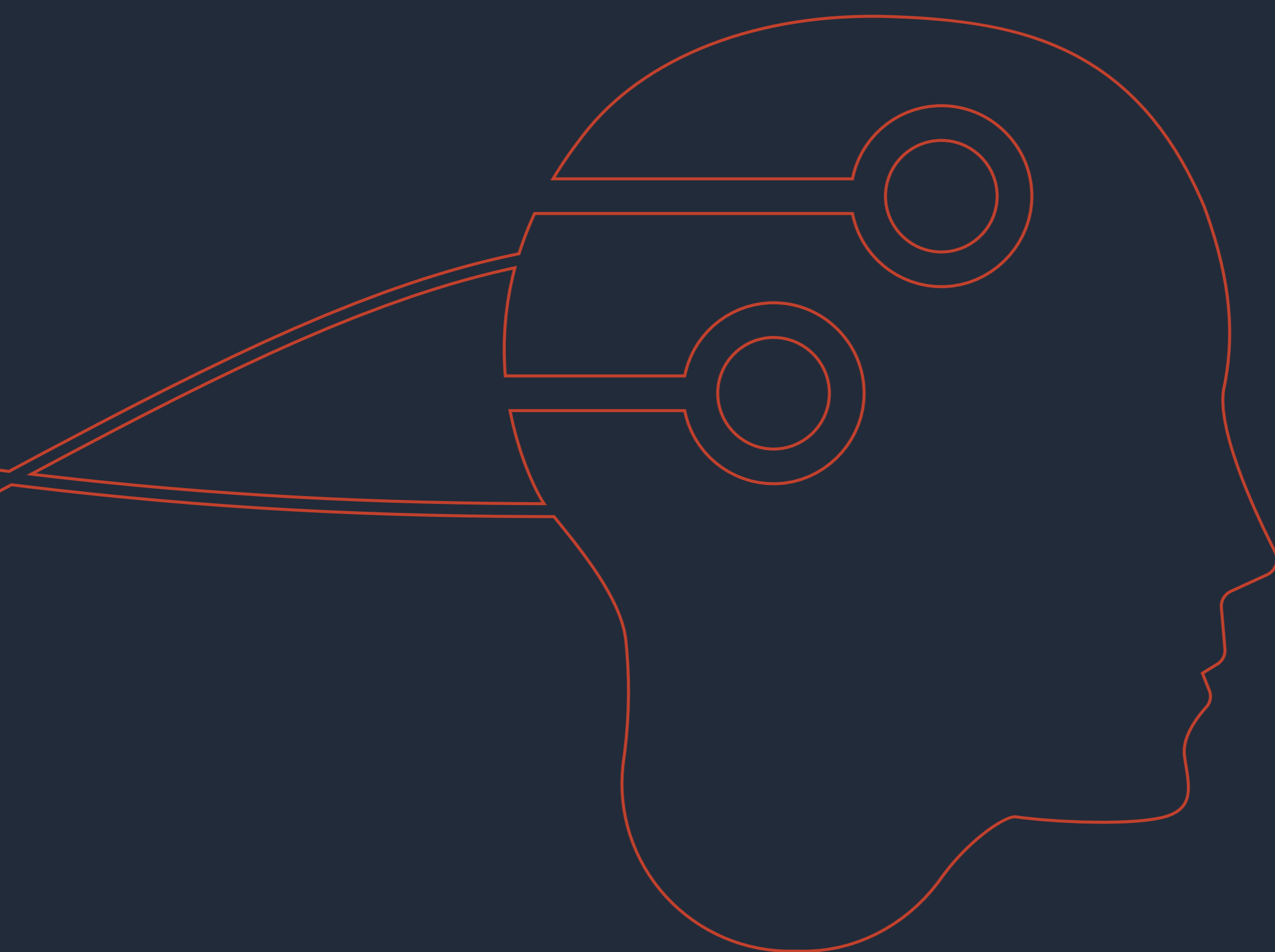
- Fundamentos (sérios) de Neurociências.
- Desconstruindo mitos neurocientíficos
- Neurofisiologia dos Sentidos.
- Neuromarketing e sua complementariedade a pesquisa tradicional
- Impacto do Neuromarketing na predição comportamental
- Processo de tomada de decisão e processamento de escolha (Como tomamos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



IBN

Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia

NATAL/RN



NATAL/RN

PROFESSORES



IBN

Instituto
Brasileiro de
Neuromarketing
e Neuroeconomia

PROFESSORES



Tauily Claussen D'Escragnolle Taunay

Psicólogo. Doutor em Ciências Médicas - Faculdade de Medicina/UFC. Autor da obra "Neuropsicofisiologia: uma introdução às Neurociências do Comportamento Humano" 3ed Líder do Laboratório de Neurociências e Psicologia Positiva / Unifor. Vice-presidente do IMIND - Instituto de Ensino e Pesquisa em Mindfulness e Neurociências. Sócio fundador da Academia Brasileira de Psicólogos Escritores Docente em Psicologia / Unifor. Docente da pós-graduação em Neurociências e Reabilitação / Unifor. Docente da pós-graduação em Neuromarketing / Unifor

.....



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.

O CURSO
INTEGRAL
É DE

7

HORAS

FORMATO

O curso é dividido em blocos.

Serão 2 aulas complementares durante a formação.

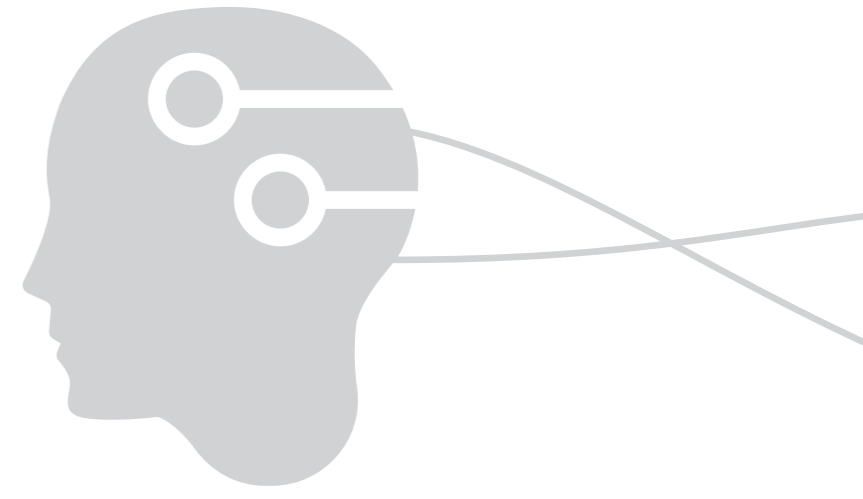
Cada professor ministrará o conteúdo em um modelo de apresentação específico:

- Aula expositiva
- 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 10/03

R\$ 540,

COMPRAR

AGORA

2º LOTE

Até 10/04

R\$ 640,

COMPRAR

AGORA

3º LOTE

Último lote!

R\$ 720,

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

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.