



WORKSHOP

# Neuro Digital Training

Neuromarketing per potenziare campagne di comunicazione integrata e cross-media

23<sup>MAG</sup>  
2018

Milano

**ISCRIVITI**

Le iscrizioni dovranno pervenire entro e non oltre il 19 Maggio 2018

STANDARD

390€  
+IVA

EARLY BIRD\*

312 €  
+IVAPORTA UN  
COLLEGA273 €  
+IVA

\*Offerta valida entro e non oltre il 9 Maggio 2018

## DESCRIZIONE

Studi e ricerche in campo neuro-scientifico hanno messo a disposizione risorse e strumenti che hanno lo scopo di integrare e potenziare, attraverso il Neuromarketing e la Neuro leadership, gli ambienti dedicati alla comunicazione e al marketing. In quest'ambito, oggi definito "economia comportamentale", schemi valoriali e strutture cognitive vengono poste sotto stress dalle costanti interazioni con una velocità assai superiore al passato. È un dato di fatto che oggi siamo assaliti da migliaia di messaggi, ai quali il cervello pone delle barriere (o filtri), per cui solo una parte riescono ad oltrepassare questo tipo di "protezione naturale" che serve per non "andare in tilt".

## DESTINATARI

- Strategy development specialist
- Marketing Manager
- General Manager
- Ambienti di strategia/ricerca e sviluppo 4.0

## COSA IMPARERAI

- Rendere immediata la reazione di appartenenza al proprio brand/prodotto/servizio
- Accelerare l'impulso all'acquisto attraverso i marcatori somatici
- Saper ridefinire in modo efficace modelli di approccio e fidelizzazione del Cliente

## OBIETTIVI

- Comprendere le leve di acquisto sulle quali si basano i comportamenti del consumatore
- Trasmettere 'senso di unicità e di appartenenza' con una comunicazione mirata ed efficace
- Potenziare i messaggi comunicativi con stimoli che aumentino attenzione e interesse

## METODOLOGIA

L'intervento si caratterizza per una modalità di trasmissione interattiva e pratica al tempo stesso, volta ad illustrare proprietà e strategie finalizzate a trasformare un Brand o un Professionista "in un'esperienza unica" per il consumatore. Oltre a modelli di riferimento, verranno presentati casi alteranti a simulazioni e dibattiti per adattare quanto spiegato alle realtà aziendali dei partecipanti.

## PROGRAMMA

<b>09.30-11.00</b>	Neuromarketing, caratteristiche e modelli generativi
<b>11.00-12.00</b>	Strumenti di comunicazione e appartenenza al Brand
<b>12.00-13.00</b>	L'impulso all'acquisto, fattori scatenanti e gestione
<b>14.00-15.30</b>	Marcatori somatici, caratteristiche e processi
<b>15.30-16.30</b>	Strategie marketing e Customer Experience
<b>16.30-17.30</b>	'Capitale Umano' e modelli on/off line

## CARATTERISTICHE ESCLUSIVE DEL CORSO

- Integrazione tra semantica digitale di lettura comportamentale e ambienti on/off line
- Generazione di Valore attraverso innovazione tecnologica ed Engagement
- Applicazioni dei concetti di Neuroleadership nello scenario 4.0

**5** MIN.  
PARTECIPANTI