



# Neuromarketing

Corso on line per coloro che desiderano entrare in una nuova era del marketing, dove la scienza incontra la strategia per creare esperienze di consumo profondamente coinvolgenti ed efficaci

**SECONDA EDIZIONE**

**Il corso è fruibile in modalità live streaming**

Comodamente seduto al tuo Pc, potrai partecipare alla diretta on line e interagire con il docente, come se fossi in aula

## DOVE E QUANDO

### CORSO ON LINE

**Data:** 30 luglio 2024

**Ore:** 9-13

## DURATA

4 ore

## QUOTA DI ISCRIZIONE

PREZZO IVA ESCLUSA

200 € (+Iva 22%)

- In caso di iscrizioni aziendali multiple, è previsto uno **sconto del 10%** a partire dalla seconda quota di partecipazione

# PRESENTAZIONE DEL CORSO

Questo corso è un viaggio stimolante e interattivo progettato per svelare i segreti di come la comprensione dei processi cerebrali può rivoluzionare le strategie di marketing.

Scoprirete il potere di connettere scienza, psicologia e strategie di mercato per influenzare e comprendere meglio il comportamento dei consumatori o dei vostri clienti B2B.

## PROGRAMMA

- **Introduzione al Neuromarketing**
  - Definizione e storia del Neuromarketing
  - L'intersezione tra neuroscienze, psicologia e marketing
- **Concetti Chiave del Neuromarketing**
  - Processi decisionali dei consumatori, inclusi il Sistema 1 e Sistema 2 di pensiero di Kahneman
  - Trigger emozionali e razionali nel comportamento del consumatore
  - Tecniche di persuasione nel marketing e come le neuroscienze le sottendono
  - Il ruolo dell'attenzione, memorizzazione, e richiamo nell'efficacia del marketing
  - Metodi di ricerca nel Neuromarketing (es. Eye-tracking, Codifica MicroEspressioni Facciali, EEG, e GSR)
- **Case Histories e applicazioni pratiche**
  - Case History 1: Analisi neuroscientifiche di campagne pubblicitarie di successo e di grave insuccesso
  - Case History 2: Evoluzione del design e dell'esperienza utente del sito web attraverso le intuizioni del Neuromarketing
  - Case History 3: Packaging del prodotto ed esperienze in-store progettate con i principi del Neuromarketing
- **Q&A e Discussione**
  - Risposta alle domande dei partecipanti
  - Discussione su come i partecipanti possono applicare i principi del Neuromarketing nei loro attuali ruoli di marketing
- **Conclusione e Takeaways**
  - Riassunto delle principali intuizioni del Neuromarketing
  - Incoraggiare i partecipanti a esplorare e applicare i principi del Neuromarketing nelle loro iniziative di marketing



## IL DOCENTE

Marco Baldocchi

Founder & CEO Marco Baldocchi Group Inc. di Miami.

Neuromarketing Research Director per l'Associazione Nazionale Neuroscienze Applicate.

Socio fondatore e Responsabile del Dipartimento Ricerca per l'Oncems (Osservatorio di Comunicazione e Marketing per la Sostenibilità).

Autore di libri e di pubblicazioni scientifiche. Relatore in eventi nazionali e internazionali. Docente presso la 24Ore

Business School e l'Università Cattolica di Milano.

Membro della NMSBA (Neuromarketing Science & Business Association) è stato inserito nella Top 10 del Best World Speaker – Neuromarketing Series 2021.

Membro della MSIC (Miami Italian Scientific Community).

Nel 2023 è presente nella classifica Insight250, che raccoglie i migliori 250 professionisti al mondo nei campi del marketing e consumer behaviour.

in