



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