



Neuro + digital = marketing

Dalle neuroscienze agli strumenti digitali: nuove strategie e strumenti per la comunicazione e il marketing

Attraverso le neuroscienze possiamo capire i meccanismi che portano alla decisione e all'acquisto e quindi progettare efficaci campagne di comunicazione e marketing ... ma come faccio a raggiungere e a comunicare con i potenziali clienti?

Lo sai che 4 persone su 5 sono connesse a Internet e che trascorrono circa 6 ore al giorno online, in larghissima misura navigando sui canali social? ... e come faccio per incuriosire e presentare la mia attività e le mie proposte in modo accattivante ed efficace online?

Ecco la risposta: utilizzare le conoscenze della neurobiologia e le potenzialità degli strumenti social, combinandoli in efficaci strumenti per la comunicazione e il marketing!

*Il corso è il naturale proseguimento del percorso sul **neuromarketing** e consentirà di applicare quanto appreso attraverso gli strumenti e i canali social e internet.*

Cosa imparerai?

In questo corso si approfondiranno le conoscenze e gli strumenti pratici per progettare, costruire e crescere la propria comunicazione e presenza online allo scopo di ampliare i possibili clienti e raggiungerli con una comunicazione e un marketing efficace.

Si applicheranno i concetti del neuromarketing all'utilizzo degli strumenti social più diffusi: Facebook, Instagram e Whatsapp, sfruttando le opportunità offerte dalla piattaforma Google MyBusiness in combinazione con la geolocalizzazione attraverso Maps.

Si vedranno le tecniche per creare contenuti efficaci e persuasivi sfruttando le più recenti scoperte della neurobiologia provenienti dagli istituti di ricerca di tutto il mondo.

I contenuti che verranno affrontati nel corso sono:

- Concetti base di neuromarketing applicati agli strumenti Facebook, Instagram, WhatsApp
- Impostare correttamente una pagina Facebook e il profilo Instagram e creare un piano editoriale efficace
- Scegliere e creare contenuti visuali efficaci a prova di social
- Scrivere testi persuasivi per attirare e mantenere l'attenzione del lettore
- Comunicare la propria personalità e valorizzare la propria proposta con gli strumenti del digital marketing per distinguersi dalla concorrenza
- Scrivere newsletter che convertono secondo la scienza

A chi è rivolto?

Titolari, soci, collaboratori e lavoratori che desiderano migliorare la propria presenza online e rendere più efficace la comunicazione e i progetti di marketing. Il corso è rivolto anche a chi ancora non ha sviluppato la propria presenza online e vuole capire come farlo in modo semplice ed efficace.

Quando e dove?

Il corso, della durata di 16 ore si svolgerà presso l'Associazione Artigiani a Trento, in Via Brennero 182, ed eventualmente in modalità a distanza, nelle seguenti date:

- Venerdì 03/03/2023 dalle 08.30 alle 12.30
- Giovedì 09/03/2023 dalle 08.30 alle 12.30
- Venerdì 17/03/2023 dalle 08.30 alle 12.30
- Venerdì 24/03/2023 dalle 08.30 alle 12.30

Ci si riserva il diritto di comunicare modiche di data e di spostare le lezioni online in base all'evolversi dell'emergenza sanitaria.

Docente

Matteo Tibolla, UX researcher e consulente di digital marketing con esperienza in neuromarketing e scienze comportamentali. Consulente esperto di Links4Brain dove si occupa di affiancare le aziende e i professionisti per migliorare la loro presenza online e l'efficacia della loro comunicazione e marketing.

Costo

Il corso è gratuito per i dipendenti e i titolari/soci/collaboratori familiari di aziende artigiane associate che aderiscono a Fondartigianato. Per poter usufruire del finanziamento, e quindi godere del corso gratuitamente, è necessario dedicare del tempo alla compilazione dei moduli per la richiesta di contributo. Ogni indicazione è contenuta nei documenti di iscrizione.

Requisiti di accesso

L'azienda deve essere iscritta a Fondartigianato (verifica con il tuo consulente paghe se nel cassetto previdenziale compare la sigla FART!).

... e se non ho i requisiti?

Invia comunque la segnalazione di interesse. Faremo il possibile per accogliere anche la tua richiesta.

Obblighi di frequenza

I partecipanti **devono garantire il 70% di frequenza.**

Ritiro / mancata frequenza

Il mancato raggiungimento delle ore di frequenza o il ritiro di un partecipante una volta firmata la dichiarazione di impegno comportano per EBAT un taglio di budget non recuperabile, che verrà addebitato all'azienda. Effettuate l'iscrizione solo se siete certi di poter garantire la frequenza al corso.

Posti disponibili

Il corso potrà essere confermato al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti e fino ad un massimo di 14 partecipanti.

Le iscrizioni saranno accolte in ordine cronologico.

Iscrizione

Le iscrizioni vanno effettuate entro e non oltre il **30 novembre!**

Invia la tua segnalazione di interesse per la partecipazione ai corsi [CLICCANDO QUI](#)

Sei interessato a partecipare?

Ne vuoi sapere di più?

Contatta l'**Ufficio Formazione di EBAT:**

 **0461 420681**

 formazione.gest@ebat.tn.it