



Neuromarketing

Un primo approccio alle neuroscienze per comprendere comportamenti e decisioni dalla comunicazione all'acquisto

Lo sai che quando ordini al ristorante, più il menù è ampio e dettagliato e più aumenta la tua disponibilità a spendere? E che spesso i nostri comportamenti non sono così razionali quanto vorremmo credere che fossero?

Hai mai sentito parlare di neuroni specchio e di emozioni contagiose?

Sono alcune delle tante domande alle quali la neuroscienza è in grado di rispondere, consentendoci di comprendere la mente e i suoi processi cognitivi per aumentare l'efficacia della comunicazione e della vendita attraverso l'approccio del neuromarketing.

Cosa imparerai?

In questo corso ci tufferemo nei meccanismi -spesso inconsapevoli- che regolano le decisioni delle persone, imparando a conoscere come nascono i desideri e i processi che avvengono nella mente e che influenzano i comportamenti, come quelli d'acquisto. Grazie ai più recenti studi sulle neuroscienze, scopriremo come funziona il cervello, come vengono recepiti gli stimoli e come vengono prese le decisioni. Vedremo come spesso i comportamenti non siano razionali ma guidati dalla chimica del nostro cervello. Impareremo quali sono le leve sulle quali agire per costruire una comunicazione efficace e per studiare campagne di marketing maggiormente incisive.

I contenuti che verranno affrontati nel corso sono:

- Come funziona il nostro cervello, quello che ci dicono le più recenti ricerche sulla neurobiologia
- L'importanza della dopamina, la formazione del desiderio, il meccanismo della ricompensa e il circuito della fiducia
- I bias cognitivi, l'irrazionalità e il ruolo degli aspetti sociali nei processi di scelta, decisione e acquisto
- Il neuromarketing, ovvero comunicare con efficacia comprendendo ciò che motiva le persone a scegliere e acquistare
- Dalla teoria alla pratica: esempi, casi di studio, esercitazioni e simulazioni per sperimentare in prima persona i concetti del neuromarketing

A chi è rivolto?

Titolari, soci, collaboratori e lavoratori che desiderano imparare le potenzialità del neuromarketing e della comunicazione 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 03/02/2023 dalle 08.30 alle 12.30
- Venerdì 10/02/2023 dalle 08.30 alle 12.30
- Venerdì 17/02/2023 dalle 08.30 alle 12.30

- Venerdì 24/02/2023 dalle 08.30 alle 12.30

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

Docente

Chiara Tubini, consulente in ambito neuro-comunicazione e marketing, consulente esperta di Links4Brain dove si occupa di applicare le neuroscienze per rendere la comunicazione e il marketing più efficaci.

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