

curso

NEUROMARKETING

GUÍA PRÁCTICA RAPIDA DE PRESENTACIÓN DE CURSO ELEVAR

Título ó Nombre del Curso: Neuromarketing.

Objetivo General:

- Dar un vistazo general sobre el Neuromarketing y todos los avances científicos en el área del comportamiento del consumidor.
- Aprender a entender un público específico y a preparar un contenido dirigido a él.
- Conocer y entender el uso de las redes sociales como medio de ventas.
- Aprender hábitos de buen emprendedor.

Módulo 1:

- Neuromarketing para emprendedores, qué es?
- El mono desnudo
- El cerebro reptil/ límbico/ racional
- Diferencia entre Neuromarketing y marketing emocional.
- Botones reptiles
- Pensamiento lateral
- Proceso de toma de decisiones
- El valor simbólico

Módulo 2:

- El producto (alcance del marketing)
- El miedo motor, recompensa/placer
- El miedo y los mecanismos de protección
- Escenarios emocionales
- Neurosights
- Tips neurocientíficos
- Principio de economía
- El cerebro milennial
- Distinguir fortalezas
- Lo imaginario
- Diferencias entre el cerebro del hombre/mujer
- Marco cultural, neuronas espejo

Módulo 3:

- La imagen
- Atención - Percepción
- Elementos subyacentes
- Comunidades, el primer seguidor, pensamiento de tribu
- Cliente / fan, identidad/integridad
- Exacerbación del Ego
- Segmentación
- Avatar

Módulo 5:

- Fidelización
- Recursos utilizados en Neuromarketing
- Redes Sociales
- Cómo crear buen contenido?
- Pirámide de Maslow

Módulo 6:

- Poder de objeto, principio de bondad de las masas
- Postverdad
- Neurociencias para las ventas
- Comunicación no verbal
- Discurso de ventas
- Equipo de ventas

Módulo 7:

- Branding corporativo
- Cómo percibe el cerebro un logotipo
- Psicología del color
- Ética en el Neuromarketing

Módulo 8:

- Hábitos de la mente emprendedora efectiva
- Proactividad
- Objetivo en mente
- Primero lo primero
- Ganar / Ganar
- Comprender / ser comprendido
- Sinergizar

Evaluación

Curso Neuromarketing para Emprendedores.

Pablo Andrés Vila - Diseñador Gráfico y Publicitario - Community Manager Marketing Digital

información:

+54 9 3541 66-5127 (Gustavo)

+54 9 3541 237644 (Pablo)