

JORNADA ABIERTA

“Neuromarketing Práctico”

Jueves, 22 de Mayo del 2014

Presentación

El neuromarketing es la aplicación de técnicas derivadas de la neurociencia a los procesos de marketing. Esta metodología permite comprender mejor las reacciones de los consumidores ante los estímulos que emiten las marcas en busca de una mejor presencia y visibilidad.

El neuromarketing basa su aplicación en información cualitativa y utiliza los sentidos para comprender mejor el comportamiento de nuestro cerebro.

Durante la sesión veremos ejemplos prácticos, casos reales de aplicación, resultados que pueden llegar a ofrecer estos planteamientos y su traslado al ámbito de la Pyme.

Se trata de un primer acercamiento a esta novedosa herramienta que dentro del proceso de marketing va a dar mucho que hablar a partir de ahora.

Objetivos:

- Alcanzar una mejor comprensión del concepto de neuromarketing
- Crear aplicaciones prácticas gracias a los ejemplos y ejercicios que realizaremos a lo largo de la sesión
- Descubrir cómo nos comportamos en los “momentos de la verdad” en la decisión de compra
- Conocer diferentes escenarios de aplicación de alguna de las técnicas que veremos para su inmediata aplicación en puntos de venta

Programa:

1. Introducción al concepto de neuromarketing. Aplicaciones prácticas
2. La importancia del neuromarketing como herramienta estratégica en la empresa
3. ¿Cómo interpreta el cerebro del consumidor la información?
4. Racionalidad versus irracionalidad. Pensamiento versus emociones
5. Ejemplos prácticos aplicables a pequeñas empresas

Dirigido a:

Emprendedores, empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios

Ponente:

Francisco Torreblanca

Director de Sinaia Marketing

Día, Hora y Lugar:

Jueves 22 de Mayo de 16:30 a 20:00 h

Salón Actos CEEI Valencia