

Curso de

FÉRIAS

**NEUROCIÊNCIA APLICADA AO
MARKETING:**
Conversando com o cérebro do cliente

Ingresso: janeiro 2018



Programa do Curso de Férias

NEUROCIÊNCIA APLICADA AO MARKETING: CONVERSANDO COM O CÉREBRO DO CLIENTE

O cenário atual nos apresenta que as contribuições advindas da neurociência se mostram fundamentais para complementar requisitos de abordagem, apresentação e retenção de atenção de clientes em ações de marketing, desta forma, esta formação traz subsídios para que consigamos compor os estímulos corretos onde consequentemente possamos produzir sentimentos positivos em nosso cliente relacionando nossos produtos e serviços a cenários positivos.

Jack Welch já dizia que, “Se você quiser mudar o comportamento de alguém, mude primeiro a sua percepção”.



Objetivos

A proposta desta formação navega pelos mares da Neurociência, Marketing e Psicologia, onde buscamos compreender os GAPs cerebrais que fazem com que a grande maioria de nossas decisões se tornem completamente inconscientes. Acredito que, compreendendo estas lacunas cerebrais, conseguimos gerir melhor nossas ações, controlando e direcionando de maneira “Racional” estímulos mais personalizados a cada público ao qual buscamos envolver.

Conheça como seu cérebro funciona e como processa os mais diversos estímulos do meio. Conheça como você poderia utilizar a seu favor as principais artimanhas para chamar atenção de seu público alvo. Seja muito bem-vindo ao mundo do Inconsciente.



Público

Empreendedores de todos os tipos – Gestores de todos os setores – Estudantes - profissionais das áreas de marketing e atendimento ao cliente e empresários.



Metodologia

- Exposições dialogadas e exemplificadas;
- Debate sobre conceitos expostos;
- Estudos de casos.
- Aula expositiva com som e vídeo
- Apostila personalizada com o conteúdo das laminas



Corpo Docente

Alexandre Michels Rodrigues

Consultor associado da DNA Corporativo (www.dnacorporativo.com.br) e idealizador do projeto “NeuroExpert Full Training em www.neuroexpert.com.br. Professor de estratégia empresarial com ênfase em implementação de BSC Estratégico em Dash Boards, Neuromarketing, Psicologia do Consumo, NeuroDireito, NeuroLiderança, Empreendedorismo entre outros em diversas Instituições no País como extensão e MBAs.

Graduado em computação gráfica pela CTI em Toronto - CAN, administração de empresas e comércio exterior pela São Judas de Porto Alegre, pós em gestão estratégica e MBA em organização de empresas com extensão em Neurociência pelo INH e grupo Inédita de SP e Mestrado pela UFRGS em Gestão de Equipes de Alta Performance com certificação internacional pela HEC de Paris e EADA em Barcelona, também complementa suas formações pela University of Toronto em “Behavior Economics”, com o professor Dilip Somam, Copenhagen Business School em “An Introduction to Consumer Neuroscience & Neuromarketing”, com o Professor Thomas Zoëga Ramsøy, Higher School of Economics na Rússia com a formação em “Introduction to Neuroeconomics How the brain makes Decision”, com o professor Vasily Klyucharev e Harvard com a formação em “Fundamentals of Neuroscience” com o professor David Cox.



Carga Horária

O Curso de Férias em **Neurociência aplicada ao marketing** acontece de segunda a quinta-feira das 19h00min às 22h30min, totalizando 16 horas/aula, divididas em 4 encontros de 4 horas/aula cada.



Programa do Curso

Encontros	Conteúdos abordados
1º encontro	<ul style="list-style-type: none">- Nossa herança genética e nossa evolução- Mitos e verdades sobre nosso cérebro- O que é Neurociência?- Onde a Neurociência pode te ajudar a vender mais;- Cérebro Trino “Reptiliano” – “Límbico” – “New Cortex”- Conhecendo nosso Cérebro e suas funções- Três pilares fundamentais de atenção cerebral;- A Zona Imersa do Iceberg “Zombie Brain”;- As mentiras que invadem a razão;- Como seu cérebro escolhe;- Pensamento Intuitivo VS Pensamento Analítico;- O poder do Padrão e do Hábito;- A teoria dos 6 estímulos: Centralizar, Contraste, Tangibilizar, Início/Fim,

Visual e Emocional;

- Desencadeadores construtores de percepção;

**2º
encontro**

- Como teus sentidos te enganam...

- Principais biosinalizadores e suas funções - Principais Hormônios – Testosterona – Prolactina – Estrogênio – Feromônio – Orexina – Adrenalina e Cortisol – Tiroxina - Principais Neurotransmissores – Serotonina – Acetilcolina – Adrenalina – Ocitocina – Endorfina e Dopamina;

- Você confia no que vê - Ilusão de Movimento / Tempo - Iluminação e contraste - Coloridas

- Geometria e Ilusões sobre ângulos - Espaciais, 3D e Constancia de Tamanho – Cognitivas - Figuras Impossíveis – Faces - Estereograma

- Como o cérebro registra momentos;

- Brand Sense ou Marketing Sensorial

- O que é Neuromarketing?

- Como a coisa começou;

- Nem todas as descobertas são positivas;

- O que dizem os entendidos;

- Percepção Multisensorial;

- Principais equipamentos de medição de estímulos – Neurofeedback - Eye tracking - Retrospective think Aloud (RTA);

**3º
encontro**

- Principais técnicas reconhecidas e como são utilizadas

- 8 Técnicas dirigidas utilizando-se NeuroMarketing;

- 7 Dicas do Neuromarketing;

- Mais Neuro que Marketing...

- Os 20 pontos funcionais utilizados pelo Neuromarketing;

- O mercado aprende você, você aprende o mercado?

- Efeito halo;

- Aversão a Perda;

- Geração Mutley

- Estimule a competição;

- Diferença entre “Querer” e “Ter Vontade”;

- O poder da Empatia;

- Joint Attention;

- Efeito Cenário de Ganho;

- Artimanhas mercadológicas de atenção cognitiva

- Resposta orientadora;

- Princípio da Escassez;

- Fiz outra vez;

- A importância do peso;

- Dias intermináveis, os segredos dos Cassinos;

- Local Importa;

- Conceito de “Nudge”;

- Efeito de Contexto – Caso café;

- Princípio da Atração;

- Caso do Ingresso Antecipado;

- Princípio da Dívida e Reciprocidade;

- Tenha um problema;

- Greenwashing;

- As 12 tendências cognitivas que te impedem de ser racional;
- A emoção que abre a mão...
- Use o bom humor;
- O Princípio da Obediência;
- Efeito da pressão da maioria;
- Marcadores Somáticos;
- Janela de Johari
- Efeito da Cegueira para a mudança;

**4°
Encontro**

- Priming
- Marketing de Guerrilha e Marketing de Relacionamento
- Conceito de Brandwareness e Brand Equity
- Erros publicitários que antes podiam... agora não podem mais...
- Formas e símbolos;
- As 12 Leis da persuasão;
- Efeito da rede de atenção executiva;
- Efeito Ideomotor;
- Efeito Placebo;
- Teoria do portão;
- Efeito do Contágio Mágico;
- Lógica;
- Efeito Mozart;



Inscrição

Para se inscrever o profissional deve preencher a ficha de inscrição on-line. Através do link: (www.espm.br/cursosdeferias).



Matrícula

Inscrições abertas até 18 janeiro 2018.



Período das aulas

22/01 – Segunda-feira
23/01 – Terça-feira
24/01 – Quarta-feira
25/01 – Quinta-feira



Cancelamento do Curso

Caso houver cancelamento do curso, por parte da ESPM, será devolvido ao aluno 100% do valor pago. O aluno será avisado sobre o cancelamento com, no mínimo, 24 horas de antecedência à data prevista para o início das aulas através do e-mail cadastrado no ato da matrícula.

O aluno poderá solicitar o cancelamento da inscrição com 4 dias úteis de antecedência ao início do curso, sendo reembolsados 80% do valor pago. Esta solicitação somente terá validade quando realizada através do e-mail: centralinfo-rs@espm.br. Após este prazo (4 dias úteis) não haverá devolução do valor pago. O reembolso será efetuado através do Departamento Financeiro em até 15 dias úteis.

***A ESPM não se responsabiliza pelo ressarcimento de valores referentes a deslocamento, passagens aéreas ou rodoviárias, hospedagem e/ou eventuais gastos que possam surgir em virtude do cancelamento ou adiamento do curso.*



Certificado

O certificado será fornecido em formato digital (pdf) via e-mail, e o mesmo será disponibilizado ao final do curso, em até 5 dias úteis, às pessoas que comparecerem a 75% das aulas. Em caso de dúvidas, o aluno poderá entrar em contato com a Secretaria de Pós-Graduação, na Rua Guilherme Schell, 350 - Bairro Santo Antônio, de segunda a sexta-feira, das 9h às 21h30 e aos sábados, das 9h às 13h30, ou pelo telefone (51) 3218-1300.



Local

ESPM – Unidade Porto Alegre

Rua Guilherme Schell, 268 – Santo Antônio – Porto Alegre - RS.

Investimento

Pagamento à vista ou em até 5 (cinco) parcelas com cartão de crédito: American Express, Visa ou Mastercard;

Pagamento à vista através de boleto impresso no site.

Pagamento à vista: **R\$ 725,00**

Parcelamento com Cartão de Crédito: **5x de R\$ 145,00**

DESCONTOS

Desconto de 20% para alunos de graduação e pós-graduação da ESPM

**Ao colocar seu número de matrícula no cadastro o desconto será automático*

Desconto de 20% para ex-alunos de graduação e pós-graduação da ESPM

**Neste caso entre em contato com o Setor Financeiro pelo telefone (51) 3218-1372 e retire o seu código promocional de desconto*

Desconto de 5% para alunos de Cursos de Férias, Educação Continuada e Anual de Fotografia da ESPM

**Ao colocar seu número de matrícula no cadastro o desconto será automático*

Desconto de 5% para ex-alunos de Cursos de Férias, Educação Continuada (Extensão, Intensivos e Escola de Criação) e Anual de Fotografia da ESPM

**Neste caso entre em contato com o Setor Financeiro pelo telefone (51) 3218-1372 e retire o seu código promocional de desconto*

***DESCONTOS NÃO CUMULATIVOS**

Informações:

ESPM-SUL

Rua Guilherme Schell, 350 – Santo Antônio – Porto Alegre/RS.

Central de Candidatos: (51) 3218-1400

Segunda a sexta-feira – 9h às 20h e sábado- 9h às 13h

centralinfo-rs@espm.br

www.espm.br

Cursos oferecidos neste campus:

MBA, Pós-Graduação, Graduação, Cursos de Educação Continuada e
Cursos de Férias.