

PACKS DE FORMACIÓ DE

NEUROMÀRQUETING



Experiència
de client amb
els 5 sentits

Aplicat a la
presència
digital

Aplicat a la
comunicació
digital

NEUROMÀRQUETING. EXPERIÈNCIA DE CLIENT AMB ELS 5 SENTITS

Conceptes i claus de neuromàrqueting aplicats al teu sector empresarial per crear experiències de client memorables.

- Introducció al neuromàrqueting
- La teoria dels 3 cervells: el que compra, el que s'emociona i el que creu que decideix
- La prova social, com destacar
- Els valors simbòlics: els valors afegits més primitius
- Els 5 sentits: com enamorar els clients
- L'experiència sensorial
 - La vista
 - L'olfacte
 - El tacte
 - L'oïda
 - El gust
- Elements per millorar l'experiència de client
- Model oficial de connexió de Jürgen Klaric, Rècord Guinness com a millor venedor del món

APLICAT A LA PRESENCIA DIGITAL

Coneixements de neuromàrqueting orientats a inspirar, influir, impactar, connectar i vendre a través de les pàgines web i de les xarxes socials.

- Introducció al neuromàrqueting
- La teoria dels 3 cervells: el que compra, el que s'emociona i el que creu que decideix
- Com es comporten els consumidors
- El 95% del procés de compra és inconscient
- La prova social, les marques líders al món
- Exemples de marques 'generals' amb prova social
- Conceptes clau per vendre productes i serveis
- Potenciar un concepte amb els nostres productes/serveis
- Principis destacats que ajuden a destacar en una pàgina web
- 33 milisegons per escanejar una cara
- El 28% de la connexió emocional
- Què li agrada al cervell sobre les xarxes socials
- Resum final

APLICAT A LA COMUNICACIÓ DIGITAL

Principis de neuromàrqueting per despertar l'interès i potenciar marques a través de l'e-mail màrqueting, el disseny i àmbits similars.

- Introducció al neuromàrqueting
- La teoria dels 3 cervells: el que compra, el que s'emociona i el que creu que decideix
- El cervell emocional i racional
- El comportament inconscient, guia de les decisions
- L'anclatge cerebral
- Els verbs d'acció
- Llenguatge verbal per influir i connectar emocionalment
- Llenguatge no verbal per influir i connectar emocionalment
- Estar en sintonia amb els clients per connectar millor
- Neurodisseny: conceptes de disseny que agraden més al nostre cervell
- Exemples de casos d'èxit
- Neuroisights destacats
- Resum final

Preu per hora per formació

220 €/h

IVA A PART

Gràcies!

Vic – Barcelona
+34 93 885 20 19
info@mcadvertising.net

Segueix-nos
Facebook / LinkedIn
Instagram

www.mcadvertising.net