

CORSO ONLINE: NEUROMARKETING – 100 ORE

Descrizione del corso

Il corso online di "Neuromarketing" esplora l'intersezione tra neuroscienze e marketing, insegnando ai partecipanti come le tecniche basate sulla comprensione del cervello possono migliorare l'efficacia delle strategie di marketing e pubblicità. Questo programma è ideale per marketer, manager e professionisti interessati a utilizzare le conoscenze scientifiche per influenzare positivamente le decisioni di acquisto dei consumatori e ottimizzare l'engagement e le conversioni.

Attraverso lezioni interattive e studi di caso, i partecipanti acquisiranno una comprensione approfondita delle basi neuroscientifiche che guidano le decisioni dei consumatori. I partecipanti impareranno come applicare le tecniche di neuromarketing per analizzare e influenzare il comportamento del consumatore in modo etico ed efficace. Il corso copre diversi aspetti pratici del neuromarketing, inclusi gli strumenti di misurazione delle risposte neurali e fisiologiche, le strategie per migliorare la brand awareness, l'efficacia degli annunci pubblicitari e l'esperienza del cliente.

In definitiva, questo corso fornirà ai partecipanti le competenze necessarie per integrare i principi del neuromarketing nelle loro strategie di marketing, aiutandoli a costruire campagne più coinvolgenti e scientificamente informate che possono portare a una maggiore fidelizzazione e aumento delle vendite.

Obiettivi

L'obiettivo è quello di fornire una preparazione completa sulla disciplina, si analizzeranno gli strumenti e le soluzioni più efficaci da utilizzare dal punto di vista pratico. Al termine del programma di studio si sarà in grado di applicare i principi e le strategie più efficaci per rispondere alle esigenze lavorative. Solo attraverso la pratica sarà possibile migliorare le proprie performance.

Il corso prevede un programma di preparazione graduale, partendo dai concetti chiave e, consente di acquisire le competenze prefissate in modo efficace, grazie all'utilizzo di sistemi didattici innovativi e all'avanguardia.

PROGRAMMA

Il corso prevede un programma di **preparazione graduale**, partendo dai concetti chiave, e consente di acquisire le competenze prefissate in modo efficace, grazie all'utilizzo di **sistemi didattici innovativi e all'avanguardia**.

Modulo 1 | Fondamenti di Neuroscienze

- Cosa è il Neuromarketing e quali obiettivi si pone?
- Gli strumenti di Neuromarketing
- Definizioni e trend
- Principi di Neuroeconomia e Neurobranding
- Neuromarketing vs Marketing

Modulo 2 | Fondamenti di psicologia

- Due approcci differenti: comportamentismo e cognitivismo
- Il cervello primitivo e il cervello avanzato
- Il ruolo dei gangli e della dopamina
- I segreti del cervello: il ruolo del sistema limbico
- Strumenti di misurazione e mappatura
- "L'occhio del Consumatore"

Modulo 3 | Persuasione perfetta

- Persuasione: definizione e cenni storici
- Pre-suasion: priming, spinta gentile e facilitazione
- Reciprocità, coerenza, paura della riprova sociale
- Autorità, scarsità, personalizzazione
- Engagement del cervello primitivo
- Il coinvolgimento del volto nel neuromarketing
- Il neuromarketing e i limiti etici

Modulo 4 | Neurofisiologia e psicologia cognitiva

- Metodologia di ricerca di neuromarketing
- Psicometria per le scelte cognitive
- Analisi dei big-data nelle neuroscienze cognitive
- Sensorialità, marketing esperienziale ed emozionale
- Elementi di analisi del segnale
- Gli strumenti di neuromarketing e realtà aumentata

Gruppo UniD Srl

Via degli Aceri, 14

Gualdicciolo (RSM) 47890

C.O.E.: SM22747

0549.98.00.07

info@unidformazione.com

unidformazione.com | unidprofessional.com | libriunidtest.com

Modulo 5 | Emozioni: il cervello emotivo

- Le emozioni: cosa sono e cosa ci inducono a fare
- I meccanismi cerebrali delle emozioni
- Il cervello emotivo
- Emozionare per motivare: bias cognitivi e comportamentali
- Il modello a due vie
- Le decisioni sulla base delle euristiche e dei bias
- Il potere dell'empatia: aspetti neuronali e vendite
- Comprendere le emozioni dei consumatori con l'AI
- Emotional Journey: le fragranze per una vendita sensoriale

Modulo 6 | Il marketing e l'economia comportamentale

- Principi di marketing relazionale
- Quali domande deve porsi un marketer di successo?
- La customer experience
- Il funnel emozionale: un percorso fatto di desideri
- Fiducia, identità e storytelling
- Il caso "Tesla"
- Quali stimoli creano il giusto engagement emotivo nei consumatori?

Modulo 7 | Neuroselling

- Definizione, mercato e nuove professioni
- Neuroscienze e vendite
- Il cambio di paradigma nel processo di vendita
- Cosa deve sapere un venditore?
- Strategie di vendita e inconscio cognitivo
- Sales transformation e neuromarketing
- Il paradosso "less is more"
- Small data: piccoli indizi per grandi risultati
- Come il "neuropricing" ha fatto aumentare le vendite di Lay's
- Il neuromarketing applicato alla pubblicità e al packaging

Modulo 8 | Applicazione del neuromarketing

- Intelligenza artificiale e Machine Learning
- Neuroscienze cognitive ed affettive
- Neuroretail: il neuromarketing in field
- Social media
- Copywriting
- Ecommerce
- Personal branding
- UX

Modulo 9 | Le tecnologie e il neuromarketing

- Eye tracking
- Elettroencefalogramma – EEG
- Risonanza Magnetica funzionale fMRI
- Dai Big Data alla consumer neuroscience
- Comunicazione & Marketing: lo studio delle Scienze comportamentali
- Data preprocessing
- Source analysis techniques

Modulo 10 | Come funziona il nostro cervello

- Teoria dei tre Cervelli
 - Le due vie di Ledoux – Sistema 1 e sistema 2 Kahneman
 - Le emozioni
 - I neuroni a specchio
 - Trigger
 - Bias Cognitivi ed euristiche
-

- Framing
- Miti e Metafore
- Teoria dei Nudge
- Strategie di attivazione
- Come comunicare correttamente al cervello umano
- Come funziona la memoria

Modulo 11 | Casi pratici

- Neuroimaging delle percezioni, azioni e memoria
- Neuroimaging delle emozioni e delle interazioni sociali

MODALITA' DI SVOLGIMENTO

Il corso si svolge in modalità **online** con video **lezioni on demand** disponibili h 24.

Le lezioni registrate possono essere riviste in qualsiasi momento, collegandosi alla piattaforma MOODLE : <https://www.unidcampus.com> ed accedendo con le credenziali ricevute attraverso il nostri siti: <https://www.unidformazione.com> e <https://www.unidprofessional.com>; www.eurosofia.it

METODOLOGIE

Coinvolgimento dei partecipanti attraverso discussioni, confronti, proposte, esercitazioni pratiche.

Al termine del corso i partecipanti potranno sperimentare in modo proficuo ciò che hanno appreso durante il corso di formazione.

Lo scopo è quello di migliorare le conoscenze per trovare spunti applicativi efficaci.

Le risorse di approfondimento e le dispense scaricabili, sono un ottimo strumento per un ripasso mirato.

MAPPATURA DELLE COMPETENZE

- Saper applicare le conoscenze e le tecniche che sostengono la disciplina
- Comprendere a fondo il paradigma di ciascuna tipologia di strumenti
- Allenarsi fino a raggiungere la completa familiarità e dimestichezza degli argomenti
- Accrescere la conoscenza dei partecipanti per renderli più consapevoli e preparati relativamente alla comprensione degli argomenti trattati.
- Saper gestire l'universo complesso e articolato degli obiettivi da raggiungere.
- Sviluppo delle competenze connesse alle nuove sfide basate sulla necessità di una formazione continua.

VERIFICA DELLE CONOSCENZE

Sono previste due tipologie di verifiche, mediante test a risposta multipla:

- **Verifica dell'auto-apprendimento dei corsisti**

Sono previste esercitazioni intermedie ed una verifica finale, al termine della quale sarà possibile scaricare l'attestato di partecipazione

- **Verifica della CustomerSatisfaction**

E' prevista una valutazione del livello di gradimento del corso

DESTINATARI

Tutti coloro che sono interessati all'argomento senza distinzione di età.

Docenti scuola secondaria I grado, Docenti scuola secondaria II grado. Dirigenti scolastici.

Il corso si rivolge anche a tutti i professionisti che lavorano nell'ambito scolastico, educativo e sociale che sono interessati ad aggiornare le proprie competenze. Non ci sono limiti di età.

ATTESTATO

L'attestato di partecipazione, **ricosciuto dal MIUR ai sensi della Direttiva 170/2016**, è scaricabile direttamente dalla piattaforma elearning, solo dopo aver superato i test di verifica ed il tempo richiesto al completamento del corso

COSTO

Prezzo Corso € 244,00