

PROGRAMMA DEL CORSO NEUROMARKETING PER LA VENDITA

- Teoria dei 3 cervelli di MacLean
- Marketing e comunicazione: che cosa influenza veramente le nostre decisioni
- Le risposte del cervello agli stimoli di marketing
- Le fasi decisionali nella vendita
- L' emotional journey: le emozioni nel processo decisionale
- Verso una trattativa e un acquisto sempre più emozionale
- La teoria di Simon Sinek: "Partire dal perché"
- I comportamenti d'acquisto
- I meccanismi inconsci che guidano il nostro cliente a dire "SI"
- Quali sono le parole più efficaci da usare con i nostri interlocutori e soprattutto qual è il giusto ordine?
- La percezione visiva: colori, tipografia, immagini
- I 3 Step della persuasione: attenzione, coinvolgimento e convincimento
- Gli indicatori comportamentali
- Come conquistare il tuo interlocutore: prima il suo istinto, poi la sua parte emotiva e quindi la sua razionalità.
- Il neuromarketing applicato al web e ai social network
- Il neuromarketing applicato al copywriting e all' email marketing