

LAS NEUROCIENCIAS, COMO HERRAMIENTAS DE MARKETING PARA SUPERAR
LOS PERIODOS DE CRISIS Y CRECER EN CONTEXTOS RECESIVOS

NEURO MARKETING

EN MÉXICO

SPEAKER / NÉSTOR BRAIDOT / ARGENTINA

Seminario Ejecutivo, Ciudad de México
19 de Agosto 2010, Hotel Nikko
iReserva Ahora! D.F. 55 8421 6313
www.humandimensionamerica.com

HumanDimension America  Braidot
Business & Neuroscience



NÉSTOR BRAIDOT

“La Clave está en contar con el conocimiento para indagar en los mecanismos cerebrales del grupo - objetivo, reaccionando con ofertas diseñadas específicamente para su perfil. Un método innovador para meterse en la cabeza de clientes y potenciales clientes es el **Neuromarketing**, el cual proporciona técnicas que develan la estructura del cerebro y facilitan nuevos datos sobre las percepciones, decisiones y comportamientos de compra de los consumidores”.

Módulo 1 / Del marketing al neuromarketing

- La actividad de marketing después de la década del cerebro.
- Neuromarketing: como se estudian a nivel neurológico los mecanismos que determinan el posicionamiento de los productos, servicios y marcas.
- Aplicaciones: estrategias en el punto de ventas.

Módulo 2 / Neuromarketing mix

- Diseño de productos y servicios: Técnicas multineurosensorial y cómo inciden.
- Estrategias de fijación de precios: el aporte de la neuroeconomía.
- Estrategias de comunicaciones, marca, posicionamiento y reposicionamiento

Módulo 3 / ¿Mienten los clientes?... ¿o miramos la foto equivocada?

- Como entender y descubrir qué piensa y cómo piensa el cliente. Las motivaciones ocultas.
- Una nueva dimensión de la competencia: productos, servicios y marcas como constructos mentales.
- Cómo formar los nuevos equipos de neuromarketers.

Módulo 4 / En práctica

- Este módulo involucra la puesta en común y debate sobre tres temas que seleccionarán los participantes en función del temario abordado, para analizar sus posibilidades de aplicación concreta al desarrollo del área comercial en las empresas de las que forman parte.

LA EXPOSICIÓN SERÁ COMPLEMENTADA CON TÉCNICAS VISUALES, AUDITIVAS Y KINESTÉSICAS.