

---

# NEUROMARKETING DIGITALE

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Qual è il ruolo delle emozioni nei comportamenti dei clienti di fronte alla nostra presenza digitale? Il percorso intende offrire gli strumenti necessari alla lettura delle esigenze del cliente con un approccio ai meccanismi emozionali che generano Awareness e Loyalty nei confronti del Brand. Attraverso le tecnologie e gli ambiti di applicazione digitale del neuromarketing è possibile realizzare e vendere in maniera efficace un servizio o costruire e consolidare la fiducia nel Brand.

## PROGRAMMA

### PROGRAMMA DIDATTICO:

- Che cos'è il Neuromarketing e come sono determinate le scelte del cliente
- Regole e tecniche per interessare/attrarre il cliente
- Atteggiamenti, stili di vita, comportamenti ed emozioni
- I processi decisionali
- Comunicare al meglio coi canali online
- Project Work: analisi degli strumenti digitali e classici messi in campo ed elaborazione di una strategia connessa agli strumenti del neuromarketing
- Revisione di testi, immagini, progettazione, remarketing ed user experience

## DOCENTI

FABRIZIO GIAGONI – Formatore/Consulente senior per le Aziende dal 1999. Lavora negli ambito della Comunicazione Aziendale, in Area IT ed è Strategist in ambito Digital Marketing. Accompagna le Imprese nella creazione degli strumenti digitali per il marketing attraverso formazione ed intervento diretto. In un'ottica orientata al Change Management, segue le Aziende nell'individuazione delle migliori strategie comunicative classiche e digitali.

## DESTINATARI

Responsabili marketing, responsabili comunicazione, responsabili creativi, consulenti di marketing e di comunicazione.

## NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

## REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono (per eventuali domande che potrebbero comunque essere effettuate via live chat)

## REFERENTI

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

**Stefano Colognesi** (stefano.colognesi@assolombarda.it / Cell: 345 8674 646 )

## DATE E PREZZI

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**