

CORSO NEUROMARKETING

MOSTRA AL CERVELLO QUELLO CHE VUOLE
E LE TUE VENDITE AUMENTERANNO

Quello che diciamo di pensare o di fare spesso
non coincide con che realmente pensiamo e faremo.

**IL CERVELLO NON MENTE E UN BUON VENDITORE
DEVE CONOSCERNE I MECCANISMI PIÙ INCONSCI PER
AVERE SUCCESSO E AUMENTARE IL PROPRIO FATTURATO!**



Ecco perché, negli ultimi anni, le nuove scoperte neuroscientifiche stanno diventando importanti leve competitive sia per una diversa forma di marketing innovativo e coerente con ciò che realmente fa il cervello sia per una diversa modalità di vendita in grado di parlare efficacemente al cervello che decide.



Cosa proponiamo

Basandoci su una forte componente neuroscientifica di partenza, aiutiamo a capire ed approfondire come il nostro cervello reagisce durante il processo decisionale, quali sono i diversi meccanismi in gioco, come saperli riconoscere, gestire ma soprattutto come stimolarli correttamente per raggiungere il risultato atteso.



Chi non deve mancare

Imprenditori, liberi professionisti, manager che si occupano di marketing e di vendita (commerciali, venditori, agenti, esercenti, ecc.), risorse che vogliono potenziare la loro capacità comunicativa e di vendita approcciandosi ad un modello innovativo basato su evidenze scientifiche



Cosa imparerai

- Le neuroscienze applicate alla vendita
- Come è fatto e come funziona il cervello nei processi di vendita e di acquisto
- Il processo decisionale e di vendita: cervello razionale vs emotivo
- Comunicare al cervello giusto: le caratteristiche del cervello che decide e compra
- Le regole per catturare l'attenzione del cliente
- Le regole per rendere l'esperienza d'acquisto ottimale
- Il prezzo-pizzicotto: come minimizzare il dolore del prezzo nel processo di vendita
- Neuronegoiazione

21 e 22 novembre 2017 MILANO
Sessione infrasettimanale

24 e 25 novembre 2017 MILANO
Sessione formula week-end

Informazioni ed iscrizioni
info@elitetraining.it
www.elitetraining.it

