HS
HIGH SKILLS
Formação e Consultoria

www.highskills.pt

Master a Distância

Neuromarketing para Otimização das Vendas 4ª Edição

ANGOLA | CABO-VERDE | MOÇAMBIQUE | PORTUGAL | SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

Duração Total

30 Horas

Das 09h00 às 12h00

Destinatários

Este Master é dirigido a equipas de Vendas, Marketing e do Departamento Comercial, com formação específica nestas áreas e que desempenhem cargos em empresas que operem nos modelos B2C e B2B.

Pré-Requisitos

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Metodologia

Este curso tem como objetivo promover um ambiente interativo entre o formador e o grupo bem como entre todos os formandos.

Neste sentido recorre a uma abordagem dos conteúdos programáticos através da utilização de métodos e técnicas pedagógicas diversificadas.

Em todos os módulos são utilizados os métodos Expositivo, Demonstrativo e Ativo, com grande ênfase em Análise de Casos Reais e Exercícios Práticos.

Objetivos Gerais

Num mundo em que a publicidade tradicional é cada vez menos eficaz, torna-se crucial compreender a mente dos consumidores. O que os leva a comprar? O que os leva a dizer SIM? O que os leva a fidelizar com uma marca e recomendá-la aos seus pares?

Este Master é dirigido a profissionais das áreas das Vendas, Marketing e Comercial, para que possam entender como vender mais e melhor, otimizar os resultados atuais e conseguir aumentar a taxa de fidelização de clientes.

Objetivos Específicos

No final do curso os participantes saberão:

- Utilizar o modelo NeuroMap para gerir a reputação da marca e potenciar as vendas;
- Fazer uso dos 6 principais estímulos que levam o consumidor a comprar, aplicando-os nos vários pontos de venda e de contacto;
- Definir estratégias com base nos 4 passos do modelo Neuromap, para uma gestão de marca mais eficiente;
- Definir indicadores de desempenho (vendas e marketing) adequados para monitorizar o sucesso das suas estratégias;
- Conhecer métodos de pesquisa de mercado mais eficientes para conhecer a mente dos Shoppers.

DISMAS035

Conteúdos programáticos

Módulo 0 – Apresentação da Plataforma e Métodos de Utilização

Módulo I – Introdução ao Neuromarketing

- Conceito e evolução do Neuromarketing enquanto área de estudos;
- O Neuromarketing enquanto vantagem competitiva para as empresas;
- Principais estratégias de Neuromarketing;
- Metodologias e ferramentas utilizadas em Neuromarketing;

Módulo II – Neuromap (SalesBrain)

- Os 3 cérebros;
- Os 6 estímulos;
- 4 passos do Neuromap;
- Os neurónios-espelho;
- Estudo de casos práticos;
- Ética na publicidade;
- Exercícios práticos.

Módulo III – Psicologia do Consumidor

- Motivação e comportamento do consumidor;
- Modelo de decisão de compra;
- Necessidades e motivações do consumo;
- Gatilhos para a compra;
- Marketing Sensorial;
- O paradoxo da escolha;
- A memória e a publicidade;
- Psicologia dos preços.

Módulo IV – Psicologia Empresa

- Modelo de decisão de compra;
- Necessidades e motivações do consumo;
- Gatilhos para a compra;
- O paradoxo da escolha;
- A memória e a publicidade;
- Psicologia dos preços

DISMAS035

Conteúdos programáticos

Continuação (…)

Módulo V – Neurodesign e Neuroestética

- Conceito e evolução do Neurodesign;
- Fatores que contribuem para a qualidade do UX;
- Design para Conversão;
- Boas práticas;
- Conceito de Neuroestética;
- Neuroestética vs. Neurodesign;
- Leis da Neuroestética;
- Estudo de Caso

Módulo VI – Análise e Monitorização

- Ferramentas para análise e monitorização de estratégias;
- Indicadores-chave de desempenho;
- Métodos de análise e obtenção de dados.

DISMAS035

Equipa de Formação

Dra. Mónica Lário

Mestrado em Comunicação e Media

Licenciatura em Marketing e Comunicação Empresarial

Pós-Graduação em Neuromarketing para os Negócios

Certificação Google em Google Analytics

Certificação Google em Google Ads

Formação em Advanced Analytics and Optimization

Cambridge English C1 Certification

Experiência Profissional

Docente de Neuromarketing no Instituto Superior de Leiria;

Consultora de Marketing para câmaras municipais;

Consultora em Marketing em projetos de Ação Social/ outras entidades públicas;

Formadora e E-Formadora de Marketing e Marketing Digital para empresas [Portugal, Angola, Moçambique, Cabo Verde];

Brand Manager e gestora de marcas e PDVs.

Percurso Profissional

Consultora, Docente e Formadora de Marketing, Neuromarketing e Marketing Digital, com formação superior nas áreas do Marketing, da Comunicação Digital e do Neuromarketing aplicado à otimização das vendas.

Experiência consolidada em criação de marcas de moda (Barn of Monkeys) e de tecnologias de informação (La Redoute.io), otimização da estratégia sensorial em pontos de venda físicos e criação e otimização de pontos de venda virtuais.

Atualmente exerce como consultora para entidades públicas e privadas na área do Marketing, e como docente/ professora e formadora no ensino superior e entidades de formação de renome nacional e internacional, em inglês e em português.

DISMAS035

High Skills
Formação e Consultoria, LDA
Avenida de Berna, nº 11, 8º
1050-040 Lisboa, Portugal
Nº fiscal: 513 084 568

Condições

Caso tenha mais do que dois participantes consulte-nos para conhecer as nossas vantagens empresariais!

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma.

O pagamento da fatura terá que ser realizado por transferência Bancária até 3 semanas antes do início do curso de forma a garantir a sua inscrição.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 6 dias úteis antes da data de início do curso.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 5 dias úteis antes do início do curso.

A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Nome do curso: Master a Distância de Neuromarketing para Otimização das Vendas 4ª Edição

Carga Horária: 30 Horas

Horário: 09h00 ás 12h00

Duração: 10 Dias

Local: Plataforma

As nossas formações incluem:

- ✓ Material Pedagógico
- ✓ Certificado de Formação reconhecido

Valor Total - 650,00€ + IVA

Nota: todos os pagamento são realizados em euros ou dólares por transferência bancária pois a High Skills é um entidade Portuguesa.

Contatos para obter mais informações ou se inscrever:
E-mail: geral@highskills.pt
Telefones: PT +351 217 931 365
AO +244 941 126 090
MZ +258 858 859 522
CV +238 924 20 25
STP +239 999 25 15
Site: www.highskills.pt

DISMAS035

HS
HIGH SKILLS
Formação e Consultoria

Contactos para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefones:

PT +351 217 931 365

AO +244 941 126 090

MZ +258 858 859 522

CV +238 924 20 25

STP +239 999 25 15

Site: www.highskills.pt

DGERT
ENTIDADE FORMADORA CERTIFICADA

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

ANGOLA | CABO-VERDE | MOÇAMBIQUE | PORTUGAL | SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE