

**TRAINING COURSE**

**LIVE STREAMING**

# **Tecniche di Neuromarketing per attrarre il consumatore in store**

**17 giugno 2022**

**09:30 - 18:00**

# Introduzione

Punto di incontro tra neuroscienze, economia e psicologia, il Neuromarketing è diventato uno strumento sempre più rilevante tra le aziende: infatti, permette di aprire **nuove prospettive di business** nel retail, esplorando i **meccanismi cognitivi** che guidano e indirizzano le **decisioni d'acquisto**.

Il Training Course ha l'obiettivo di fornire una panoramica completa sulle **potenzialità del Neuromarketing** come strumento di **Decision Making**, approfondire e interpretare i **meccanismi cerebrali** coinvolti nel processo di scelta e di acquisto, analizzare e impiegare i dati raccolti per influenzare le scelte dei consumatori all'interno dello store e **massimizzare le vendite**.

# Argomenti

- Il Neuromarketing come strumento di **Decision Making**
- I **meccanismi cerebrali** durante la Shopping Experience
- **Emozioni, scarsità dell'attenzione ed associazioni implicite**
- **Tecniche di misurazione dei processi non cosci**, l'analisi dei dati raccolti, insights utili
- Esercitazioni e **case study** rappresentative

# Obiettivi

- Comprendere i **benefici del Neuromarketing** applicato al settore Retail
- Comprendere i **processi cerebrali inconsci** che guidano la scelta dei consumatori all'interno dello store
- Assimilare le **tecniche di misurazione** del non conscio e utilizzare i dati raccolti
- Trarre **spunti utili** da applicare alla propria realtà aziendale

# Target

Marketing manager, Brand manager, Product manager, Store Manager, responsabili commerciali e tutte le figure professionali interessate ad acquisire competenze in ambito di neuromarketing.

## Modalità didattica

Il corso si svolgerà il **17 giugno 2022**, dalle **9.30** alle **18.00** (con pausa dalle 13.00 alle 14.30) in modalità Live Streaming tramite la piattaforma Zoom.

I contenuti teorici saranno supportati da esercitazioni pratiche, oltre che momenti di confronto e interazione tra partecipanti.

## Pricing

Quota di partecipazione per i **soci** Retail Institute Italy: **250€ + IVA**

Quota di partecipazione per i **non soci** Retail Institute Italy: **500 € + IVA**

**Early Bird** di **400 € + IVA** dedicato ai **non soci** per iscrizioni effettuate entro il: **17 maggio 2022**



## Docente: Luca Florentino

CEO, Ottosunove

### Biografia

Luca Florentino è fondatore e CEO di **OTTOSUNOVE**, un'agenzia di comunicazione indipendente con sede a Torino.

Utilizzando un approccio neuromarketing, OTTOSUNOVE sviluppa progetti di brand development, in store marketing e retail design, seguendo il cliente lungo tutto il suo percorso d'acquisto. Ottosunove è anche la prima agenzia italiana di marketing e comunicazione membro di **NMSBA, Neuromarketing Science & Business Association**.

È membro del Comitato Esecutivo di **CERTAMENTE** ([www.certamente.biz](http://www.certamente.biz)), la più importante conferenza di neuromarketing in Italia, che unisce gli ultimi studi e ricerche sulla neuroscienza e la presentazione delle case study italiane e internazionali, dimostrando gli effetti positivi di un approccio neuromarketing sul business.

# CONTATTI

Per maggiori informazioni sulle modalità di partecipazione:

[formazione@retailinstitute.it](mailto:formazione@retailinstitute.it)

Retail Institute Italy

Foro Bonaparte,12  
20211 Milano

[www.retailinstitute.it](http://www.retailinstitute.it)

