

Ação de Formação: Neurociências - Aplicadas às Vendas

FORMAÇÃO À MEDIDA

ANECRA
FORMAÇÃO

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

- O QUE SÃO NEUROVENDAS? BASES NEUROLÓGICAS DA PERSUAÇÃO E INFLUÊNCIA
- O CÉREBRO DO COMPRADOR: COMO FUNCIONA NA VENDA
- A CUSTOMER JOURNEY EMOCIONAL DO CLIENTE NO SETOR AUTOMÓVEL
- ADAPTAR O DISCURSO E OS ESTÍMULOS DE VENDA COM BASE NO SISTEMA 1 (MAIS INTUITIVO) E SISTEMA 2 (MAIS RACIONAL) DE KAHNEMAN
- GATILHOS NEUROLÓGICOS NA VENDA DE PRODUTOS E SERVIÇOS PÓS-VENDA
- TÉCNICAS DE STORYTELLING E CONSTRUÇÃO DE CONFIANÇA EM VENDAS. TÉCNICAS DE STORYTELLING EMOCIONAL APLICADAS AO SETOR AUTOMÓVEL
- APLICAÇÃO PRÁTICA DE NEUROMARKETING AO SETOR AUTOMÓVEL
- TÉCNICAS PRÁTICAS DE COMUNICAÇÃO COMERCIAL BASEADAS NA RESPOSTA DO CÉREBRO A CERTOS ESTÍMULOS (NEUROGATILHOS) PARA MELHORAR A EFICÁCIA DAS VENDAS
- APLICAÇÃO DIRETA DE NEUROMARKETING E MARKETING SENSORIAL NO PROCESSO DE VENDA (ATENDIMENTO, ABORDAGEM, APRESENTAÇÃO, PÓS-VENDA)
- ESTRATÉGIA DE MARKETING, BRANDING, LAYOUT DE LOJA/OFICINA
- COMO O CLIENTE ESCOLHE UMA OFICINA, UM SERVIÇO OU UMA MARCA
- GATILHOS MENTAIS MAIS EFICAZES NA DECISÃO DE COMPRA
- NEUROLINGUAGEM: COMO UTILIZAR PALAVRAS QUE “ATIVAM” ZONAS DE DECISÃO DO CÉREBRO DO CLIENTE

OBJECTIVOS

No final deste curso, os participantes devem ser capazes de:

- Reconhecer estratégias baseadas no neuromarketing para otimizar a comunicação comercial, o posicionamento de produto/serviço e os processos de venda e fidelização com base em estratégias emocionais e cognitivas;
- Comunicar com o cliente de forma mais persuasiva e eficaz, integrando técnicas de neurovendas nos processos de venda e pós-venda;
- Identificar as principais ferramentas de neuromarketing utilizadas pelas empresas para analisar, compreender e influenciar o comportamento dos consumidores e otimizar as vendas, com ênfase no setor automóvel.

METODOLOGIA

Pedagogia Activa com recurso à componente prática.

No final do curso será efectuada uma avaliação da aprendizagem.

VALORES

SÓCIOS

70.00€

NÃO SÓCIOS

90.00€

Aos valores apresentados acresce a Taxa de IVA em vigor.

Valores indicados por/Formando

DESTINATÁRIOS

- Profissionais com funções relacionadas com a área da comunicação ao público;
- Profissionais do setor que procuram melhorar os seus conhecimentos e/ou obter uma formação certificada.



4 HORAS

09H00 - 13H00

FORMAÇÃO ANECRA

SAIBA QUE...

A ANECRA é uma entidade Formadora Certificada, com um vasto leque de ofertas formativas em áreas multidisciplinares, que acompanham as necessidades e as tendências de mercado.

FALE CONNOSCO...

+351 21 392 90 30

Telefone

patricia.paz@anecra.pt

email

Av. Gago Coutinho, 100 | 1749-124 Lisboa

morada

www.anecra.pt

INSCREVA-SE AQUI

