

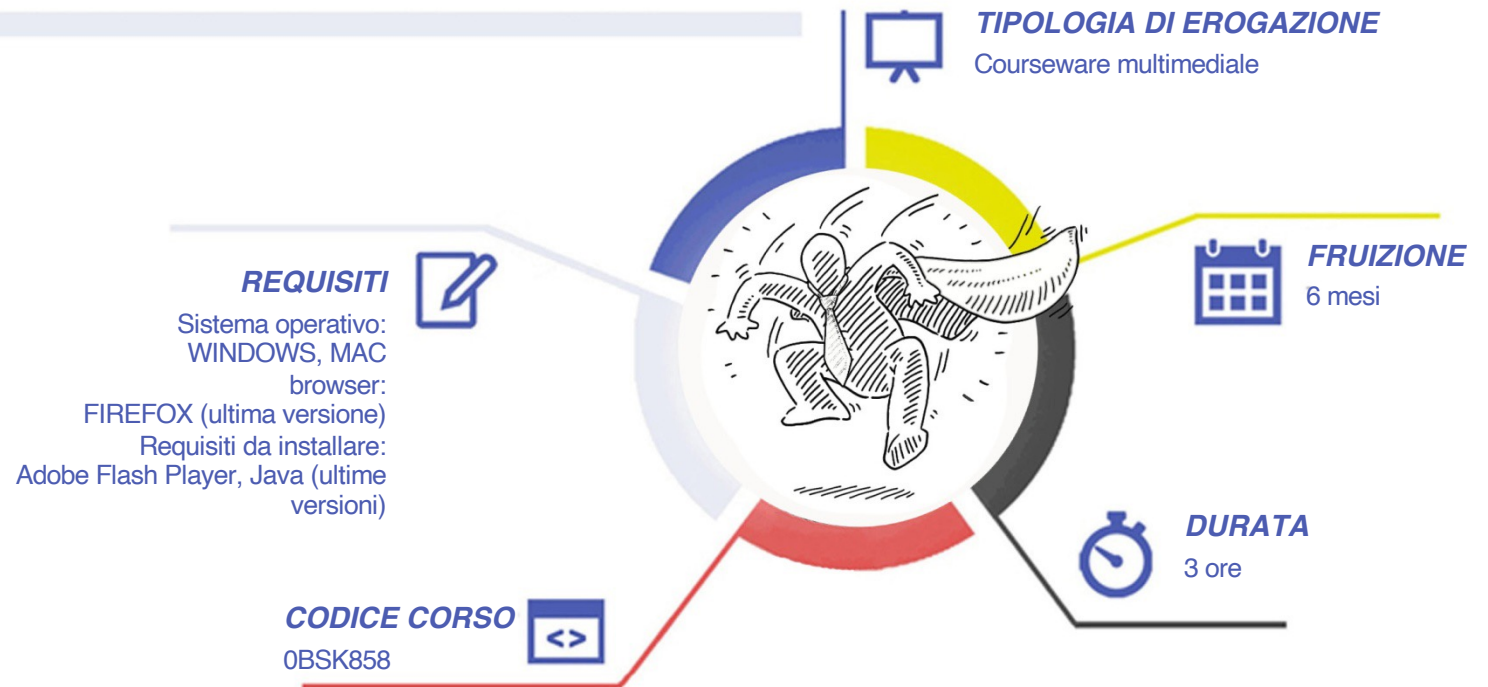
Neuromarketing e Neurodesign nel Visual Marketing

A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto a negozianti e commercianti che vogliono acquisire conoscenze nell'ambito del Neuromarketing e del Neurodesign per incrementare le proprie vendite.

OBIETTIVI

Il corso insegna quali siano i principi del neuromarketing, la disciplina che unisce i principi del marketing tradizionale con quelli delle neuroscienze, della psicologia comportamentale e del design al fine di applicarli in un contesto lavorativo quotidiano. Il commercio al dettaglio si basa sulla capacità di stabilire relazioni, di accogliere e soddisfare i bisogni della clientela mantenendo il fattore umano. In questo senso, il negozio fisico deve offrire una nuova esperienza di acquisto che diventi un'esperienza emotiva, dove si pone al centro la persona e i meccanismi psicologici che la portano a comprare. Così l'atto di acquisto non riguarda più solo il momento in cui alla fine della visita in un negozio si compra un prodotto, ma si considera l'intera esperienza che si vive da prima dell'ingresso in negozio, quando guardiamo la vetrina, a come ci si muove all'interno, le luci, i colori, la disposizione della merce e, ovviamente, il contatto con il commerciante.



BUSINESS SKILLS

CONTENUTI

Neuromarketing in negozio

- Cos'è il neuromarketing e perché applicarlo in negozio
- Come funziona il cervello dei clienti
- Scelta razionale o emotiva?
- Le esigenze di acquisto
- La customer journey e le fasi dell'esperienza di acquisto

Customer Journey Experience: prima, durante, dopo

- Customer Journey Experience – prima
- Customer Journey Experience - durante - step entrata -esterno
- Customer Journey Experience - durante - step entrata – vetrina
- Customer Journey Experience - durante - step entrata – ingresso
- Customer Journey Experience - durante - step esplorazione - interno del negozio
- Customer Journey Experience - durante - step servizi ed esposizione prezzi
- Customer Journey Experience - durante - step interazione con personale e acquisto
- Customer Journey Experience - durante - step pagamento e uscita
- Customer Journey Experience - dopo

ESERCITAZIONI

All'interno del corso vi saranno momenti di verifica aventi come oggetto domande attinenti all'argomento appena trattato. In caso di risposta errata, l'utente non potrà proseguire o concludere la formazione se non affrontando nuovamente il momento di verifica.

SUPERAMENTO

Una volta seguite tutte le lezioni proposte nella loro interezza di tempo è possibile ottenere l'attestato di superamento del corso.

Gli attestati conseguibili sono nominali per singolo corso ed è possibile ottenerli solo al corretto completamento del momento formativo finale.

CERTIFICAZIONI

Gli attestati rilasciati permettono di acquisire competenze secondo quanto indicato dal Framework DigComp 2.1 e, quindi, sono in grado di attestare in maniera oggettiva le competenze digitali necessarie per operare correttamente a livello professionalizzante nel lavoro in Europa.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso