

CURSOS ABIERTOS 2012

# NEUROMARKETING Y MARKETING SENSORIAL

ÁREA ACADÉMICA DE MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL



## HORARIO

3 jornadas de 16:00h. a 20:30h.

## LUGAR DE REALIZACIÓN

**OPCIÓN CJ:** **Camp Joliu.** Ctra. N-340, km.1202  
43720 L'Arboç (Baix Penedès) TARRAGONA

**OPCIÓN BCN:** **Universitat Internacional de Catalunya**  
c/Immaculada 22, 08017 Barcelona

## OBJETIVOS

- Indagar y encontrar explicaciones profundas respecto al comportamiento del consumidor en frente a la compra y respecto a los estímulos que recibe es el reto del marketing de hoy.
- Analizaremos las causas que están ocultas en su conducta y estudiaremos, con la ayuda del neuromarketing, donde y como se originan los comportamientos y los pensamientos.
- Nos introduciremos en una visión de la marca como una construcción multisensorial que aproximará a los consumidores mediante las sensaciones producidas por el estímulo de los sentidos: es el Marketing Sensorial.
- Veremos como las marcas generan sensaciones asociadas a experiencias de placer y como impactan en las estructuras más metaconscientes del sistema límbico.
- Veremos porque se comenta que hemos llegado a la era polisensorial donde, en las nuevas estrategias comerciales, las marcas se identificarán a través de la imagen, un nuevo tipo de música, un mismo aroma, un sabor y un tacto.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Gerentes, directivos, directores de marketing y responsables de áreas comerciales que tengan intención de diseñar un plan de marketing 2010 para su empresa. Ideal para aquellos profesionales que deben reciclar los conceptos imprescindibles por diseñar el plan de marketing.

## PROFESOR

### • Xavier Borràs Llebaria (Director del curso)

Socio - Director de Altavisibilitat, consultoría dirigida a la Distribución Comercial y Comunicación. Brain Decision Braidot Center Manager in Barcelona. Posgraduado en Neuromarketing, Distribución Comercial y Coaching Fmtal Ejecutivo y Personal. Especialista en el Comportamiento del Consumidor. Especialista en Formación Dinámica. Experto Homologado Empresas en crecimiento de Barcelona Activa.

## PROGRAMA

- Neuromarketing Sensorial: algunas aplicaciones.
- ¿Cómo interfiere o se complementan entre sí los diferentes estímulos sensoriales para conformar una percepción unificada?
- ¿Cómo compra tu cerebro?.
- No se trata de condicionar la voluntad de compra del consumidor, sino todo lo contrario, se trata de comprenderlo de forma más profunda incrementando todo lo posible su satisfacción.
- El papel de las emociones como componente clave en la toma de decisiones.
- El neurocircuito de la intención de compra, el sistema de recompensa y la generación de un estado de animo positivo.
- El precio: un estímulo más.

Reserva tu plaza cumplimentando la ficha de inscripción que encontrarás en [www.cjcontinua.org](http://www.cjcontinua.org) y enviándola por fax al 977 67 08 51 o por mail a [vgalimany@cjcontinua.org](mailto:vgalimany@cjcontinua.org)

**cjcontinua**

La escuela de negocios para la PYME.

Caixa  Penedès

Camp Joliu. Ctra. N-340, Km.1202  
43720 L'Arboç (Baix Penedès) Tarragona  
Tel. 977 16 76 49 Fax. 977 670 851  
[info@cjcontinua.org](mailto:info@cjcontinua.org) | [www.cjcontinua.org](http://www.cjcontinua.org)