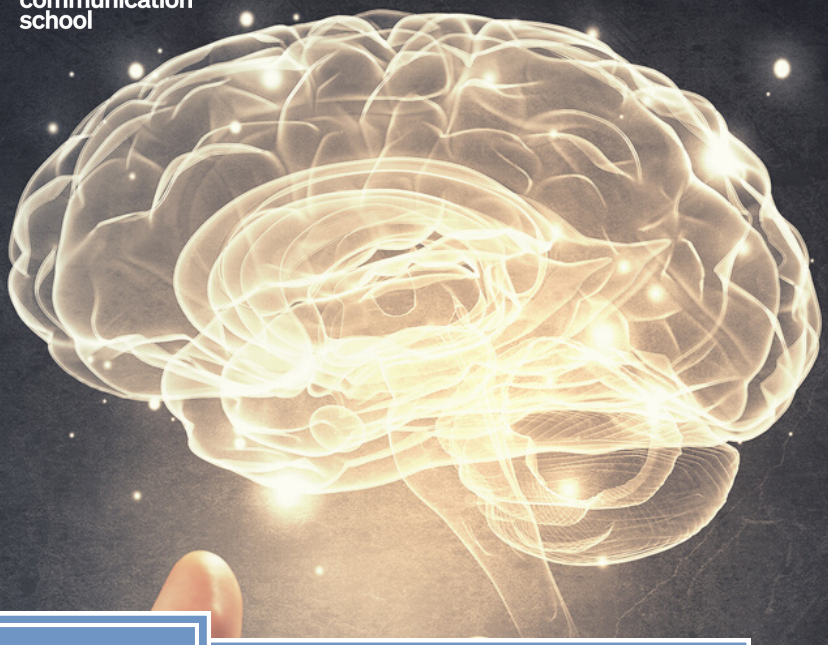
IULM

iulm
communication
school



executive program

Neuroselling e Tecniche di Vendita:

il contributo delle neuroscienze nei processi di persuasione

Un metodo in grado di integrare le tradizionali tecniche di marketing con la comprensione delle dinamiche inconsce che guidano le scelte dei consumatori

Perché sceglierlo?

Punti di forza

Il corso è finalizzato a sviluppare le competenze di vendita attraverso le conoscenze neuroscientifiche e del funzionamento cerebrale. Tra i principali temi oggetto del corso si segnalano:

- l'approccio neuroscientifico alle tecniche di vendita
- la conoscenza del cervello per il mondo commerciale
- i meccanismi decisionali e i bias: come valorizzare i processi di semplificazione delle decisioni
- i bisogni fondamentali del cervello
- le regole base della persuasione e della presuasione
- creare fiducia e il ruolo dell'ossitocina
- la profezia che si auto-avvera e la plasticità cerebrale

Target

L'executive program si rivolge a professionisti desiderosi di comprendere gli elementi di base del funzionamento cerebrale al fine di integrare le tecniche di marketing con l'innovativo contributo fornito dalle neuroscienze.

Programma

Lingua	italiano
Durata	60 ore
Inizio	ottobre
Formula	part time
Sede	Roma

Agevolazioni

L'iscrizione di più partecipanti provenienti dalla stessa azienda prevede il:

- 10% sul secondo iscritto
- 15% sul terzo iscritto
- 20% sul quarto iscritto e successivi

È previsto uno sconto per i soci ALIULM del 15% e uno sconto del 20% per i membri e i familiari delle aziende associate a MondoIULM.

IULM
iulm communication school

Per info e contatti
Via dei Montecatini 17, Roma
Tel. 06 8030 8520
roma@iulm.it
www.iulm.it