

Habilidades cognitivas y cerebro



ATENCIÓN

¿Cómo hago para que me miren?
¿Cómo decide nuestro cerebro a qué atender y a qué no?
¿Cómo manipular la atención?
Errores de percepción, ¿qué es real?
Marca multisensorial



Empleados motivados, empleados productivos
Si no me motivo, no atiendo. Si no atiendo, no aprendo
¿Qué pasa en un cerebro motivado?
Sólo iré a la reunión si me dan bombones

MOTIVACIÓN

EMOCIÓN

El efecto embellecedor de la cerveza
Paga la copa e intenta ligar después
¿Quién no quisiera trabajar con Brad Pitt?
El efecto Pigmalión



¿Por qué no memorizas igual los ríos que en número de tu pareja?
Generalización de patrones, sorpresas y aprendizajes
¿Por qué reaccionamos de forma brusca y luego nos arrepentimos?

MEMORIA

TOMA DE DECISIONES

¿Cómo tomamos las decisiones?
El cerebro del "sí"
El cerebro del "no"
En el equilibrio está la virtud



¿Qué es una necesidad para el cerebro?
¿Qué necesita mi cliente?
La percepción de los precios

NEURO-MARKETING

Impartido por
Psicólogos expertos en
Neuropsicología
En castellano o en
inglés
Material audiovisual y
bibliografía básica
Sistema modular
flexible en horarios: 4 a
10 horas
Grupos de 5 a 15
personas

Dirigido a:
Dptos de Marketing y
Ventas
Estrategia y
comunicación social
Comunicación política
Trato con cliente y
con el usuario
Prescriptores de
servicios