

# Intelligenze e neuromarketing strategie di vendita e comunicazione tra relazioni e tecnologia - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: giovedì 7 novembre 2024

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 13.00 alle ore 15.00



## Panoramica corso:

In questo momento storico e personale ci può capitare di sentirci bombardati da informazioni importanti che possono entrare in conflitto con le nostre credenze e conoscenze:

L'intelligenza emotiva è l'intelligenza da sviluppare per stare meglio tra la gente, ma che cos'è l'intelligenza emotiva e come posso fare? L'intelligenza artificiale potrebbe creare nuovi competitors nelle vendite online o falsi clienti, ed io come posso intervenire?

Ciò che comunichiamo nei social potrebbe essere scritto dall'AI ma.. il mio modo di comunicare non va più bene?

Inoltre, la vendita emotiva attraverso i 4 sensi è stata già proposta in passato e come posso andare oltre?

Le neuroscienze e lo studio moderno del cervello ci aiutano a trovare risposte brevi e concrete a situazioni reali per chi si occupa di vendita diretta o indiretta ma anche per chi gestisce il personale o ha delle curiosità in merito.

# Obiettivi del corso:

Il corso intende condividere riflessioni per chi si occupa di vendita e di gestione delle relazioni umane, con particolare attenzione al campo psicologico e neuroscientifico.

Si cercherà di calare nello specifico le teorie presentate tramite video o interviste raccolte per creare un piccolo vademecum di comportamenti e stile comunicativo virtuosi tenendo conto delle nuove ricerche in merito e degli strumenti disponibili.

La disponibilità a condividere con il gruppo online perplessità ed innovazioni attuati rende arricchente per ciascuno la partecipazione in quanto, anche nella distanza fisica, si sentirà la vicinanza delle emozioni che regolano la comprensione delle novità con le quali siamo portati a confrontarci quotidianamente.

# Argomenti trattati:

- 1995, Intelligenza Emotiva nasce negli USA e poco dopo in Europa cambia il modo di relazionarsi con le persone (conosceremo Daniel Goleman)
- 2020, Ale Smidts, ricercatore olandese conia il Neuromarketing: l'interessamento del sistema nervoso centrale, in particolar modo delle zone cerebrali attive durante l'esecuzione del processo decisionale: allora acquistare significa decidere? E le emozioni? La vendita compulsiva? La vendita indiretta? Le 4 P del marketing studiate a scuola?
- 2009, Neuromarketing di Martin Lindstrom dagli Usa sbarca in Italia e travolge il modo di vedere il cliente, come?
- 2017, Pilotare un'auto senza pilota: rischi e vantaggi moderni dell'AI visti da Wadhwa e Salkever passando per lo Storyselling italiano.

---

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

# **Destinatari:**

Il corso è rivolto agli interessati al mondo della risorse umane, delle relazioni interpersonali, della vendita e della comprensione del cambiamento del modo di comunicare e di relazionarsi, in corso.