

# **PERCORSI**

## **DI FORMAZIONE 2019**

### **Finanziati da Ebit Milano**



## **Neuromarketing Digitale**

***In che modo il cervello condiziona le scelte dei nostri clienti  
sul mercato digitale e nell'acquisto di un servizio***

**11 giugno 2019** dalle 9:00 alle 18:00 Durata 8 ore

Qual è il ruolo delle emozioni nei comportamenti dei clienti di fronte alla nostra presenza digitale? Il percorso intende offrire ai responsabili marketing ed agli operatori del turismo gli strumenti necessari alla lettura delle esigenze del cliente con un approccio ai meccanismi emozionali che generano Awareness e Loyalty nei confronti del Brand.

In particolare verranno trattati gli argomenti seguenti:

- Fornire gli strumenti del neuromarketing per un miglioramento della customer experience;
- Revisionare gli strumenti in proprio possesso per un miglioramento dell'esperienza digitale finalizzata all'acquisizione di clienti;
- Acquisire competenze pratiche per la creazione di modelli che si rivolgano all'emotività del cliente;
- Accrescere fidelizzazione (loyalty) sul medio termine attraverso la creazione di strumenti dedicati;
- Principi di gestione del tempo;
- Il time management come autodisciplina;
- Fondamenti di time management;
- Governare il proprio tempo.

**Il corso si terrà presso Assolombarda Servizi – Sala Multimediale – Via Chiaravalle 8 - Milano**

**Le iscrizioni online, a cura dell'Ufficio Risorse Umane o della Direzione, dovranno pervenire entro 10 giorni lavorativi dalla data di inizio del corso e saranno raccolte fino ad esaurimento posti disponibili.**

Il corso è interamente finanziato da Ebit Milano ed è rivolto ai dipendenti delle aziende del comparto turistico in regola con i versamenti all'ente.

Ebit Milano s' impegna ad erogare i corsi di formazione al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsto

Per informazioni visitare il sito [www.ebitmilano.it](http://www.ebitmilano.it) o la pagina Facebook oppure contattare la segreteria di Ebit Milano al numero 02 58370715.