

# Com millorar les vendes per mitjà de les emocions: Neuro-màrqueting aplicat a la Fisioteràpia



Per mitjà d'aquesta jornada volem dotar de les eines psicològiques que ens ajuden a enfortir i millorar la nostra empatia i per tant la millora del servei. Acció i emoció estan treballant de forma continua en el nostre àmbit, pel que hem d'aprendre com funciona la emoció.

## **Objectius:**

- Conèixer el Neuromàrqueting: ciència que investiga i estudia com es comporta el cervell en un procés de compra. Comprendre la resposta emocional
- Observar i analitzar les diferents respostes automàtiques i involuntàries del nostre client per actualitzar i assentar noves estratègies.

## **Continguts:**

1. Neuromàrqueting i Neurovenda: Principis fonamentals
2. El cervell humà i els principis sensorials
3. Com treballar i gestionar els hot button
4. Com funciona la presa de decisió del client
5. Psicologia dels colors, auditiva i olfactiva
6. Com passar d'usuari a client.
7. Eines per la comunicació efectiva

Realització: dissabte 17 novembre de 2018. Horari de 9 a 14,30h.

Lloc: Centre Cívic Vallvidrera, Carrer dels Reis Catòlics, 16, 08017 BCN <https://goo.gl/maps/mSjd1Ge8qNC2>

Transport públic: Funicular de Vallvidrera- Baixador Vallvidrera

Preu per jornada: - Fins 3-9-18: 50€ - A partir 4-9-18: 62,5€ - 4 Jornades: 10% descompte  
(Membres de l'Associació de Centres 50% de descompte)

Inscripció: <http://www.acefic.com/wp-content/uploads/inscripcio%CC%81-jornades-m%C3%A0rqueting-en-serveis-2018.doc>