

NEUROPYMES
TALLER OFICIAL

**Atraer y fidelizar clientes:
Pymes del siglo XXI**

Formación + mentorización



hearting the brain



Atraer y fidelizar clientes: Pymes del siglo XXI

¿A quién va dirigido?

- * Gerentes Pymes
- * Comerciantes
- * Responsables marketing Pymes
- * Emprendedores
- * Pymes retail

hearting the brain



Atraer y fidelizar clientes: Pymes del siglo XXI

Al final del curso serás capaz de:

- * Analizar de forma crítica la estrategia de marketing y ventas de tu empresa
- * Diseñar una experiencia de compra efectiva
- * Entender cómo es el proceso de compra en el ser humano
- * Aprender qué es neuromarketing
- * Aplicar estrategias basadas en neuromarketing en tu empresa

hearting the brain



Atraer y fidelizar clientes: Pymes del siglo XXI

¿En qué se basa el contenido del curso?

En nuestro conocimiento adquirido en los **estudios de comportamiento del consumidor con neuromarketing**, que hacemos continuamente y nos permiten medir cómo reacciona el consumidor ante cualquier elemento de una empresa.

Medimos reacción emocional, atracción, conexión con el cliente usando herramientas que miden actividad cerebral, ritmo cardíaco y seguimiento de la mirada y **te enseñamos lo que aprendemos.**

hearting the brain



Atraer y fidelizar clientes: Pymes del siglo XXI

Contenido del módulo de formación

- * Neuromarketing, Neurociencias al Servicio del Marketing
- * ¿Cómo hacer que mi logo atraiga más que el de una empresa conocida sin serlo?
- * ¿Cómo hacer que mi tienda invite a entrar al cliente?
- * Sentidos del oído y el olfato en la venta
- * Experiencia corporativa
- * Ejemplo real de implantación experiencia corporativa y resultados
- * Coloquio
- * Preparación de la siguiente sesión

hearting the brain



Atraer y fidelizar clientes: Pymes del siglo XXI

Contenido del primer módulo mentoring

- * **Caso práctico** de diseño de una experiencia corporativa a partir de la información entregada por el formador.
- * Análisis por parte del formador durante el caso de las necesidades concretas de cada alumno.
- * Preparación siguiente sesión.

hearting the brain



Atraer y fidelizar clientes: Pymes del siglo XXI

Contenido del segundo módulo mentoring

- * **Aplicando** lo aprendido **a la empresa de cada alumno** con aportaciones de todos los alumnos y el mentor/formador (mitad de las empresas).

hearting the brain



Atraer y fidelizar clientes: Pymes del siglo XXI

Contenido del tercer módulo mentoring

- * **Aplicando** lo aprendido **a la empresa de cada alumno** con aportaciones de todos los alumnos y el mentor/formador (mitad de las empresas).
- * Clausura del curso

hearting the brain

NEUROPYMES
TALLER OFICIAL



Atraer y fidelizar clientes:
Pymes del siglo XXI
¿Quién es el formador/mentor de este curso?



José Ruiz Pardo

Director de Proyectos Goli Neuromarketing
Especialista en marketing, neuromarketing
y comportamiento del consumidor.

Ponente y autor de los libros Neuropymes
y El Cliente no siempre tiene la razón.

<http://www.joseruizpardo.com>

hearting the brain

NEUROPYMES
TALLER OFICIAL

Si no lo sabes poner en práctica,
es que no lo has aprendido



hearting the brain