

EDUCAÇÃO EXECUTIVA:  
**NEUROVENDAS**







## CARACTERÍSTICAS

### **Objetivo**

Promover uma reflexão prática sobre os avanços no marketing aliado à neurociência.

Praticar exercícios para potencializar a forma de comunicação do vendedor.

Entender como aplicar o Neuromarketing no dia-a-dia das vendas. Entender como o cérebro funciona e o que motiva as pessoas a tomarem decisões é fundamental para quem lida diretamente com o mundo dos negócios. E que tal utilizar estes conhecimentos para fortificar marcas na mente dos consumidores e no mercado? 95% das decisões são tomadas pelo cérebro inconsciente.

Aprenda a comunicar de forma efetiva para quem decide entre comprar ou não o seu produto, contratar ou não a sua empresa ou o seu serviço, a mente inconsciente.

### **Para quem?**

Equipe de vendas e equipe de marketing.





## **METODOLOGIA**

Desenvolvido em aulas expositivas, atividades práticas em grupo e estudos de casos, associados com o compartilhamento e análise de experiências vivenciadas pelo instrutor e participantes, tendo como foco a aplicabilidade no dia a dia dos negócios.

## **CARGA HORÁRIA**

16 horas

## **CONTEÚDO DO CURSO**

- Conceitos do que é Neuromarketing?
- Como Funciona o cérebro e o comportamento humano.
- Biologia comportamental do homem x mulher
- Tecnologias neurocientíficas
- Estímulos cerebrais
- Exemplos de aplicação



## CONTEÚDO DO CURSO (CONTINUAÇÃO)

- O que eu preciso saber sobre essa ciência para não ficar para trás?
- Como aplicar esse conhecimento no dia-a-dia de minha empresa e negócios.
- O Cérebro Triuno e o Neuromarketing: sua aplicação no meu dia.
- O Cérebro consumista: Como entendê-lo e se comunicar com ele.
- Como melhorar a publicidade de minha empresa.
- Mídias sociais e o Neuromarketing.

## CERTIFICADO

O certificado será fornecido ao final do curso, tendo atingido a presença em 80% da carga horária.







## O BUSINESS TRAINER

H A N O R S A N T O S

Empreendedor, consultor e Trainer no Brasil e no Paraguai, com mais de 11 anos de experiência em treinamentos, consultoria e palestras.

Sócio e Consultor na NK CONSULTORIA (NK) e na GESTÃO DE RESULTADOS (GR), empresas com atuações nos mercados do Brasil e Paraguai.

Consultor em gestão econômica e financeira para pequenas, médias e grandes em-presas de variados segmentos de mercado.

Business Trainer com mais de 7.000 horas de experiência em treinamentos e palestras de alto impacto, tendo como assuntos gestão empresarial, gestão financeira-econômica, marketing, neurovendas, vendas, liderança, preço de venda.

Um aprendiz nas áreas de comportamento humano com estudos nas áreas de psicologia, mediação de conflitos, análise comportamental e gestão de pessoas.

Graduado em Administrador de Empresas com ênfase em negócios internacionais.

Experiência como gestor em instituição do terceiro setor (ONG) com presença internacional durante sete anos atuando nas áreas de gestão de pessoas e projetos, liderando equipes com mais 300 profissionais; gestão de recursos em milhões de reais, em parcerias com as esferas municipal, estadual e federal nas áreas de educação e assistência social.





## **O BUSINESS TRAINER**

T H I A G O E L I O E N A I

Empreendedor e sócio da Gestão de Resultados, no Brasil e no Paraguai nos segmentos de treinamentos, consultorias e palestras, com mais de 6 anos de experiência.

Consultor em gestão econômica e financeira para pequenas, médias e grandes empresas de variados segmentos de mercado.

Business Trainer com mais de 4.000 horas de experiência em palestras e treinamentos focados em entregar conhecimento descomplicado, inovador e prático nas áreas de gestão empresarial, gestão financeira, gestão econômica, vendas e liderança.

Graduado em Administração de Empresas com Ênfase em Negócios Internacionais. MBA em Finanças, Controladoria e Auditoria(FGV).

Experiência na gestão financeira de projetos, na casa de milhões de reais, em parceria com as esferas municipal, estadual e federal nas áreas de Educação e Assistência Social por 3 anos.

Credenciado nos EUA para aplicação do Workshop Motivação 3.0(Drive), metodologia do escritor Daniel H. Pink.





## PARA MAIS INFORMAÇÕES:

---



### Fale com Hanor

+595 981 315602 • +55 (45) 99152-1919

+55 (41) 4042-0166

hanorsantos@gresultados.com



### Fale com Thiago Elioenai

+595 982 136994

+55 (45) 99126-9726

thiagoelioenai@gresultados.com