



Oferta Szkoleniowa

Akademia NeuroMarketingu

2-dniowe intensywne szkolenie dla działu marketingu

Neuroinsight Lab (by SeeWidely)
ul. Wadowicka 6,
30-415 Kraków

kontakt@akademianeuromarketingu.pl
akademianeuromarketingu.pl
neuroinsightlab.pl

Wprowadzenie

Zapraszamy do udziału w intensywnym 2-dniowym szkoleniu z NeuroMarketingu, zaprojektowanym specjalnie dla działu marketingu Twojej Firmy. Szkolenie opiera się na sprawdzonej 4-etapowej NeuroStrategii: od percepcji, przez uwagę i zaangażowanie, aż po pamięć długotrwałą. Ta struktura odzwierciedla naturalny sposób, w jaki mózg przetwarza informacje i podejmuje decyzje zakupowe.

Podczas szkolenia zespół marketingu zdobędzie uporządkowaną wiedzę o mechanizmach neurobiologicznych stojących za każdym z tych etapów oraz praktyczne umiejętności projektowania marketingu, który skutecznie przeprowadzi klientów przez całą ścieżkę - od pierwszego kontaktu z Waszą marką, aż po budowanie lojalności.

Program szkolenia

Dzień 1: Od podstaw mózgu do NeuroStrategii

Moduł 1: Podstawy neurobiologii decyzji zakupowych

Godzina: 09:00-10:30

- ☒ Jak działa mózg konsumenta? Przystępne wyjaśnienie neurobiologicznych podstaw zakupów
- ☒ Mózg na zakupach - dlaczego kupujemy i co naprawdę decyduje o naszych wyborach
- ☒ Reprezentacje wartości i cen w mózgu - jak mózg przetwarza kwoty
- ☒ Proces decyzyjny z perspektywy neuronauki - co dzieje się w mózgu przed, w trakcie i po zakupie
- ☒ Emocje vs Rozum: co naprawdę steruje decyzjami zakupowymi i dlaczego racjonalizujemy wybory

Przerwa: 10:30-10:45

Moduł 2: Wprowadzenie do 4-etapowej NeuroStrategii

Godzina: 10:45-12:15

- ☒ Przedstawienie 4-etapowej strategii neuromarketingowej i jej neurobiologicznych podstaw
- ☒ Mózg jako maszyna przetwarzająca informacje - percepcja, uwaga, zaangażowanie i pamięć
- ☒ Jak poszczególne etapy strategii odpowiadają na naturalne funkcjonowanie mózgu
- ☒ Integracja etapów - dlaczego pominięcie któregośkolwiek obniża skuteczność marketingu
- ☒ Jak tradycyjny marketing często pomija kluczowe elementy neurobiologicznej ścieżki decyzyjnej

Przerwa: 12:15-13:15

Moduł 3: Etap I - percepcja i widoczność

Godzina: 13:15-14:45

- ☒ Neurobiologia percepcji - jak mózg przetwarza bodźce wizualne i rozpoznaje marki
- ☒ Rozpoznawalność marki - neurobiologiczne podstawy zauważalności Waszej Marki na rynku
- ☒ Praktyczne techniki zwiększania widoczności materiałów marketingowych
- ☒ Pozytywne skojarzenia - jak budować korzystne powiązania z marką
- ☒ Wzrost postrzeganej wartości - jak wpływać na percepcję wartości produktów Waszej Firmy

Przerwa: 14:45-15:00

Moduł 4: Etap II i III - uwaga i zaangażowanie

Godzina: 15:00-16:30

- ☒ Neurobiologia uwagi - jak mózg filtruje informacje i na co zwraca uwagę
- ☒ Systemy uwagowe i sposoby na ich pobudzenie
- ☒ Spójność kreacji i podkreślanie kluczowych informacji w komunikatach marketingowych
- ☒ Neurobiologia zaangażowania - jak wzbudzać i podtrzymywać zainteresowanie klientów

- ☒ Opowiadanie historii i istotność wiadomości - projektowanie angażujących treści
- ☒ Zaangażowanie poznawcze i emocjonalne - podwójny klucz do skutecznej komunikacji

Podsumowanie dnia i dyskusja: 16:30-17:00

- ☒ Synteza wiedzy o funkcjonowaniu mózgu i trzech pierwszych etapach strategii
 - ☒ Omówienie, jak poszczególne etapy tworzą spójną całość
 - ☒ Przygotowanie do praktycznych zajęć drugiego dnia
-

Dzień 2: Praktyczne wdrożenie i optymalizacja NeuroStrategii

Moduł 5: Etap IV - pamięć oraz pełna integracja strategii

Godzina: 09:00-10:30

- ☒ Neurobiologia pamięci - jak mózg zapisuje i przechowuje informacje o markach i produktach
- ☒ Markery somatyczne - neurobiologiczne podstawy długotrwałego zapamiętywania Waszej marki
- ☒ Pamięć krótkotrwała vs długotrwała - projektowanie komunikatów, które pozostają w pamięci
- ☒ Techniki wzmacniania zapamiętywania ofert promocyjnych i komunikatów Waszej Firmy
- ☒ Integracja wszystkich 4 etapów w spójną strategię komunikacji marketingowej

Przerwa: 10:30-10:45

Moduł 6: Narzędzia badawcze i audyt materiałów marketingowych

Godzina: 10:45-12:15

- ☒ Wprowadzenie do metod badawczych: eye-tracking, EEG, GSR i ich zastosowanie praktyczne
- ☒ Praktyczny audyt istniejących materiałów marketingowych
 - ☒ Analiza materiałów promocyjnych pod kątem 4-etapowej strategii

- ☒ Ocena materiałów POS i komunikacji przestrzennej
- ☒ Ewaluacja komunikacji digital i social media
- ☒ Identyfikacja mocnych stron i obszarów do optymalizacji
- ☒ Demonstracja na żywo: testowanie wybranych materiałów za pomocą eye-trackingu i EEG

Przerwa: 12:15-13:15

Moduł 7: Optymalizacja komunikacji marketingowej Waszej Firmy

Godzina: 13:15-14:45

- ☒ Praktyczne warsztaty optymalizacji materiałów marketingowych Waszej Firmy:
 - ☒ Przeprojektowanie materiałów promocyjnych zgodnie z zasadami NeuroStrategii
 - ☒ Wzmocnienie komunikatów cenowych i promocyjnych
 - ☒ Optymalizacja prezentacji produktów własnych marki
 - ☒ Poprawa komunikacji wartości i pozycjonowania Waszej marki
- ☒ Praca w grupach: opracowanie konkretnych usprawnień dla różnych obszarów marketingu
- ☒ Prezentacja i omówienie wypracowanych rozwiązań

Przerwa: 14:45-15:00

Moduł 8: Plan wdrożenia i praktyka

Godzina: 15:00-16:30

- ☒ Opracowanie praktycznego planu wdrożenia narzędzi NeuroMarketingowych w Waszej Firmie
- ☒ Stworzenie harmonogramu działań dla poszczególnych obszarów marketingu
- ☒ Określenie kluczowych wskaźników (KPI) dla każdego etapu
- ☒ Propozycje regularnego audytu i ciągłego doskonalenia komunikacji marketingowej
- ☒ Praktyczne narzędzia do samodzielnej oceny materiałów pod kątem neuromarketingu

Podsumowanie i plan działania: 16:30-17:00

- ☒ Przegląd najważniejszych wniosków z całego szkolenia
- ☒ Wyznaczenie kolejnych kroków i odpowiedzialności w zespole
- ☒ Określenie priorytetów w procesie transformacji marketingu Waszej Firmy w oparciu o NeuroStrategię

Korzyści z udziału w szkoleniu dla firmy:

- Usystematyzowane podejście do marketingu oparte na naturalnym przetwarzaniu informacji przez mózg.
- Wzrost skuteczności komunikacji dzięki lepszemu dopasowaniu do neurobiologicznych procesów.
- Wyższy współczynnik konwersji jako efekt systematycznego przeprowadzania klientów przez wszystkie etapy.
- Lepsze wykorzystanie budżetów marketingowych dzięki zrozumieniu, które elementy wymagają większego wsparcia.
- Spójna identyfikacja marki budowana na wszystkich poziomach: od percepcji, przez uwagę, po pamięć długotrwałą.
- Zwiększenie lojalności klientów poprzez systematyczne budowanie pamięci długotrwałej.
- Przewidywalność rezultatów dzięki oparciu strategii na sprawdzonych mechanizmach neurobiologicznych.
- Wspólny język i zrozumienie procesów marketingowych w całym zespole.
- Możliwość ciągłego doskonalenia dzięki jasnemu systemowi oceny poszczególnych etapów strategii.

Proponowane terminy:

Opcja szkolenia interwałowego:

Z każdego terminu można wybrać również jedną z dat, np. 7 września na pierwszy dzień szkoleniowy i 24 września na drugi dzień.

W przypadku wyboru opcji z przerwami między dniami szkoleniowymi doliczona zostanie opłata transportowo-noclegowa w wysokości 1000 zł netto.

W celu rezerwacji prosimy o jak najszybsze potwierdzenie preferowanych terminów - z czasem nie gwarantujemy ich dostępności.

Oferta pakietu szkoleniowego

Opcja nr 1: **Intensywne szkolenie**

2-dniowe szkolenie stacjonarne z warsztatami i pokazem NeuroTechnologii na żywo (bez przerw między dniami szkoleniowymi)

Cena: 14 999 zł netto

Opcja nr 2: **Interwałowe szkolenie**

Możliwość przeprowadzenia szkolenia jak wyżej z przerwą między dniami szkoleniowymi.

Podstawowy pakiet: 15 999 zł netto

Informacje dodatkowe:

- Szkolenie zostanie przeprowadzane w miejscu wskazanym przez Zamawiającego.
- Wycena nie zawiera zaopatrzenia podczas przerw kawowych i obiadowych.
- Uczestnicy otrzymają certyfikat ukończenia szkolenia proporcjonalny do swojej obecności (osoby będące na 2 dniach otrzymają rozszerzony certyfikat, względem osób, które będą obecne jedynie podczas jednego dnia).
- Koszty noclegu, dojazdu oraz eksploatacji sprzętu badawczego są już zawarte w cenie zamówienia.

Oferta jest ważna przez 30 dni od daty jej dostarczenia. W przypadku pytań lub potrzeby dostosowania oferty do Państwa potrzeb, prosimy o kontakt:

kontakt@akademianeuromarketingu.pl

Data przygotowania oferty: 27.02.2025 r.