



Eines de neuromàrqueting per augmentar les vendes en empreses rurals

Jornada tècnica en línia
Dimecres, 12 de juny de 2024

Presentació

L'aplicació del neuromàrqueting a les vendes implica utilitzar els coneixements de la neurociència i la psicologia per comprendre millor el comportament dels consumidors i adaptar les estratègies de venda.

En aquesta jornada es veurà com aplicar el neuromàrqueting a l'estratègia de comunicació de la nostra empresa rural per tal d'atraure l'atenció dels nostres potencials consumidors, a través d'exemples reals i aplicables. També s'explicarà com dissenyar històries per tal d'emocionar, construir i estructurar missatges que impactin.

Inscripcions

A través de RuralCat: [Inscripcions](#)

Per a més informació:
Escola Agrària i Alimentària de l'Empordà
Mireia Rovira Forné
Tel.: 972 630 123
A/e: mireiarovira@gencat.cat

Programa

9.00 h **Presentació de la jornada**

9.15 h **Introducció al neuromàrqueting**

- El cervell comprador
- Exemples reals on s'ha aplicat el neuromàrqueting
- Millora de la comunicació amb eines de neuromàrqueting

11.00 h **Pausa**

11.15 h **Millora de la comunicació amb eines de neuromàrqueting**

13.00 h **Cloenda de la jornada**

Totes les ponències aniran a càrrec de Dolors Cano. Formadora en l'àmbit de l'emprenedoria i l'empresa

➔ Aquesta jornada es realitza en línia. El dia abans de la jornada rebreu l'enllaç d'accés a l'aula virtual des d'on podreu seguir-la.

Organització

Departament d'Acció Climàtica,
Alimentació i Agenda Rural

EAA de l'Empordà

Campus Empresarial Agrari