

ALTA FORMAZIONE

NEUROSCIENZE DELLA PERSUASIONE + LAB



Il percorso per entrare in risonanza e
creare connessioni autentiche e di valore
con la mente del tuo pubblico



ALTA FORMAZIONE **NEUROSCIENZE** DELLA PERSUASIONE + LAB



DURATA:

10 ore · 2 giornate formative online

1 lezione serale di 3 ore

1 giornata di lezione + LAB di 7 ore



FORMATO:

Aula virtuale online (lezioni live)

Laboratorio online

A chi è rivolto

Manager, professionisti, consulenti e a chi vuole conoscere e approfondire il neuromarketing per applicarlo come leva strategica.

Non sono richieste conoscenze pregresse nell'ambito

IL PROGRAMMA

in 2 lezioni

Fondamenti e Strategie di Persuasione (Long & Short)

Analisi delle basi neuroscientifiche che differenziano la persuasione dalla manipolazione e dall'influenza. Il modulo approfondisce:

- **Il modello ELM** (Elaboration Likelihood Model) e i percorsi di elaborazione cognitiva (Via Centrale e Via Periferica).
- La distinzione tra **Long Persuasion**, focalizzata sul neuroposizionamento e sulla coerenza dei valori di marca nel tempo, e **Short Persuasion**, basata su tecniche per obiettivi immediati.
- I concetti di **mera esposizione e fluidità cognitiva** per rendere un brand familiare e affidabile.

IL PROGRAMMA

in 2 lezioni

Modelli Applicativi e Fattori di Influenza

Il focus si sposta sull'integrazione tra la retorica classica e le moderne scoperte sul cervello. Gli argomenti includono:

- **I 5 ingredienti per il cervello:** Prospettiva, Benefici, Interesse, Prove/Evidenze e Argomenti.
- **I 17 fattori che influenzano la persuasione** (secondo Tali Sharot), tra cui la gestione delle convinzioni precedenti, il ruolo delle emozioni e della sincronia, e l'importanza della sensazione di controllo.
- **Il ruolo dei neurotrasmettitori**, come l'ossitocina, nel facilitare la collaborazione e l'acquisto d'impulso attraverso lo storytelling.
- **La riduzione della frizione comunicativa** per allineare l'offerta agli interessi reali del cliente.

IL PROGRAMMA

in 2 lezioni

Neurowords – Il Potere del Linguaggio

Una parte dedicata alla linguistica cognitiva per comprendere come le parole influenzino il sistema nervoso e il metabolismo dei riceventi. I punti chiave sono:

- **Efficacia cognitivo-emozionale delle parole:** presentazione di ricerche effettuate con l'EEG per distinguere i termini che ingaggiano l'attenzione (es. Sfida, Cambiamento, Futuro) da quelli che la respingono (es. Qualità, Tradizione).
- **Gestione dei Frame:** l'uso strategico di cornici positive e negative per attivare l'aspettativa di ricompensa.
- Contrasto all'**effetto ambiguità** e utilizzo della **concretezza linguistica** per aumentare la soddisfazione e la disponibilità all'acquisto.

IL PROGRAMMA

in 2 lezioni

Laboratorio Operativo Project Work

L'ultima lezione sarà teorico-pratica: gli insight acquisiti durante la parte teorica verranno messi in pratica attraverso l'analisi di un caso aziendale reale, proposto da te o dai docenti. Lavoreremo sugli obiettivi strategici per sviluppare contenuti di comunicazione persuasiva efficaci.

- Un **Claim** sintetico e memorabile.
- **Copy per Meta Ads** e brevi DEM focalizzate sulla salienza e la riduzione dell'attrito cognitivo.
- **Post per i social media** giustificati attraverso i bias e i meccanismi decisionali analizzati.



COSA È INCLUSO

SLIDE DEL CORSO

Contenuti strutturati per guidarti passo dopo passo nell'apprendimento.

REGISTRAZIONE DELLE LEZIONI LIVE

Rivedi ogni modulo quando vuoi e consolida le competenze

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE AINEM

Una certificazione che valorizza il tuo percorso professionale.

Hai ancora dubbi o domande?



Scrivici a: info@ainemformazione.it