

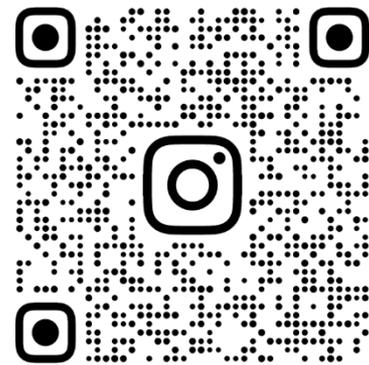


Prof. Alexandre M. Rodrigues Phd



Psicologia do consumo

- Como o cérebro compra -



 @neuroexpert

Realização:



DNA
Corporativo
Solutions



Instagram @neuroexpert

<http://www.dnacorporativo.com.br>

A psicologia do consumidor é um campo extremamente importante a todos os estilos de gestores, empreendedores e profissionais que buscam conhecer como o Cérebro processa os múltiplos estímulos do meio. Esta compreensão trás subsídios para que consigamos compor os estímulos corretos onde consequentemente possamos produzir sentimentos positivos em nosso cliente.

Jack Welch já dizia que, “Se você quiser mudar o comportamento de alguém, mude primeiro a sua percepção.





Objetivo do Programa:

A proposta desta formação navega pelos mares da Neurociência, Marketing, Economia e Psicologia, onde buscamos compreender os GAPs cerebrais que fazem com que a grande maioria de nossas decisões tornem-se completamente inconscientes. Compreendendo estas lacunas cerebrais, conseguimos controlar melhor nossos sentimentos e impulsos. Nos dias de hoje o mercado utiliza-se de técnicas e meios para persuadir seus consumidores aos quais na grande maioria das vezes não consegue “Conscientemente” processar o que os está atingindo, em contra partida, o excesso de informação também não torna-se eficaz, ou seja, tanto é importante o indivíduo conhecer-se, como outros diversos campos que necessitam comunicar informações a seu público também, para que consigam passar esta comunicação da maneira mais clara e fluente a quem os interessa ouvir.



Objetivo do Programa:

Algumas perguntas poderiam ser respondidas nesta formação, entre elas, como tornar-se menos vulnerável à manipulação em seus hábitos de consumo? Poderíamos segmentar esta resposta em três frentes específicas:

- 1) Aumentar seu nível de consciência sobre o processo de compra;
- 2) Reduzir a influência da publicidade sobre suas tomadas de decisão;
- 3) Rever suas formas de autogratisação.

Conheça como seu cérebro funciona e como processa os mais diversos estímulos do meio. Conheça como você poderia utilizar a seu favor as principais artimanhas para chamar atenção de seu público alvo. Seja muito bem-vindo ao mundo do Inconsciente.



Há um provérbio chinês que diz que dois terços do que vimos estão por detrás dos olhos”

Pesquisas sobre a ciência do comportamento e sobre a cognição permite hoje em dia ter absoluta certeza de que o Ser Humano, e portanto o consumidor, não processa a informação sem que esta seja alterada, seja subjetivamente reinterpretada ou sofra um desvio. A hipótese de uma racionalidade no processamento da informação e no funcionamento cognitivo do ser Humano é apenas um ideal. Em outras palavras podemos dizer que “criamos” nosso próprio mundo conforme imensas camadas de filtros, e, assim vemos o mundo, e, conforme vemos o mundo, nos posicionamos diante dele, e, este posicionamento, conduz nosso comportamento, nos fazendo mais ou menos propensos a emprestar nossa atenção, a consequência de toda esta cadeia de processos é, conseqüentemente consumir ou não.





Psicologia do Consumo:

- Como o Cérebro Compra -

Público:

Empreendedores de todos os tipos –
Estudantes – Gestores de todos os setores

Tempo:

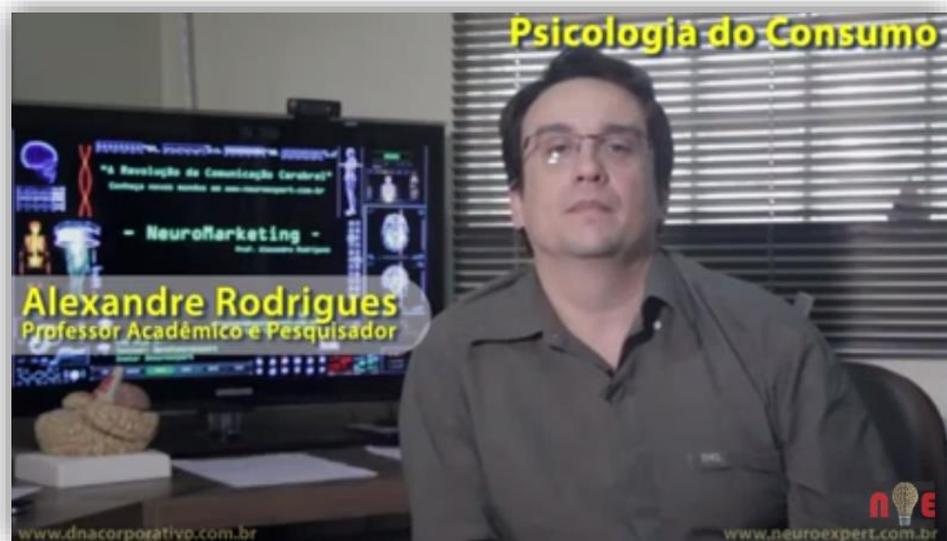
Formação programada em 24 horas / aula.
* Pode ser trabalhado como curso de extensão
ou Módulo de MBA.

Suporte:

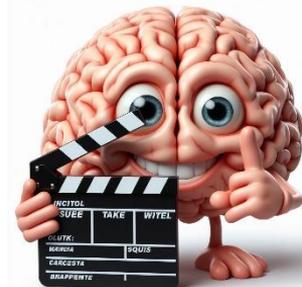
- Data Show – Caixa de som para passagem de
vídeo – Impressão de apostila

Condições:

- Pode ser trabalhada tanto em Instituições de
ensino quanto *In Company*.



Assista o vídeo e saiba mais



Conteúdo proposto:

- *Neuroeconomia e a Dopamina...*
- *Neuroeconomia e a Ocitocina...*
- *O Cartão de crédito*
- *O Paradoxo do Chantagista*
- *O Jogo do Ultimato*
- *Lapsos de Racionalidade*
- *Dor solidária*
- *10 dicas de como eu economizo algum???*
- *Os 10 encantos de um Shopping Center*
- *Como compram Homens e Mulheres:*
- *Percepção de preço pode ser alterado? Construal level theory*
- *Utilizando a Gamificação*
- *Artimanhas para te Seduzir...*
- *A racionalização pós-compra*
- *6 Gatilhos emocionais utilizados para explorar em seu negócio*
- *A regra dos 100*
- *Foque no foco*
- *O poder da Marca*
- *Cibermediadores*



- Palestras – Workshops – Consultorias – Vídeo treinamentos personalizados – Formações à distância -

Palestras: Trabalhamos os mais diversos assuntos sob demanda de público, através da adaptação de nossos temas a realidade de cada negócio, geralmente são trabalhadas de 1 à 3 horas conforme necessidade do projeto. Podem ser realizadas em Português ou inglês.



Clique na imagem e assista a uma palestra



Clique na imagem e assista a um clip do workshop

Workshops: Os workshops são mais extensos que as palestras, variam entre 4 e 8 horas aula, e muitas vezes são acompanhados de atividades práticas. Nossos workshops podem ser realizados sob os temas que já temos ou serem construídos sob demanda do negócio sendo adaptados a realidade do público. Podem ser trabalhadas em Português e Inglês.

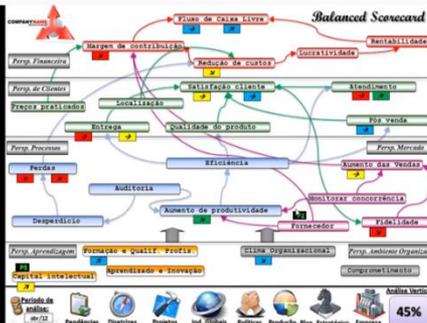
- Palestras – Workshops – Consultorias – Vídeo treinamentos personalizados – Formações à distância -

Assista os depoimentos



Consultorias: São programas de médio a longo prazo com o objetivo de organizar e acelerar performance da equipe ou negócio – Vendas, Estratégia, Atendimento, etc... Aplicado conforme análise de necessidades de cada negócio.

Cursos On Line: Através de uma plataforma de ensino própria, nossos cursos são especialmente desenvolvidos de forma que o aluno aproveite ao máximo a experiência de aprendizado. Os cursos em vídeo podem ser também produzidos sob demanda.



Vídeo funcionamento Dash Board – Estratégia de negócio



Depoimento sobre o curso On line

Conheça nossos cursos

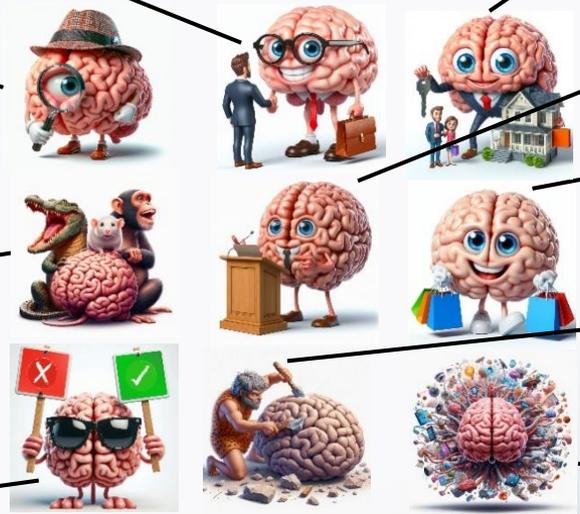
On line:

Alta qualidade de som e vídeo!!

Filie-se a nossos cursos em



Clique na imagem e acesse...



NeuroVendas



Neurociências, o campo que te explica



O cérebro TRINO



Mitos e verdades sobre nosso cérebro



NeuroMarketing Imobiliário



NeuroComunicação



NeuroMarketing



Nossa herança genética e nossa evolução



Nosso cérebro e suas funções



E-book completo

A Gestão e a Comunicação Cerebral

Prof. Alexandre M. Rodrigues, Phd



Faça o download de meus e-books “A Gestão e a Comunicação Cerebral” [[Download](#)] e “Neuroaprendizado” [[Download](#)]

E-book completo

Neuro Aprendizado

Professor:
Alexandre M. Rodrigues, Phd



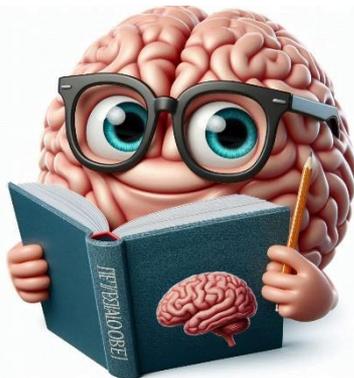
Realização e parceria:



www.coreduc.org
<https://www.facebook.com/reinventandoaeducacao/>

@core_educ
irene@coreduc.org

+55 11 99821 3444

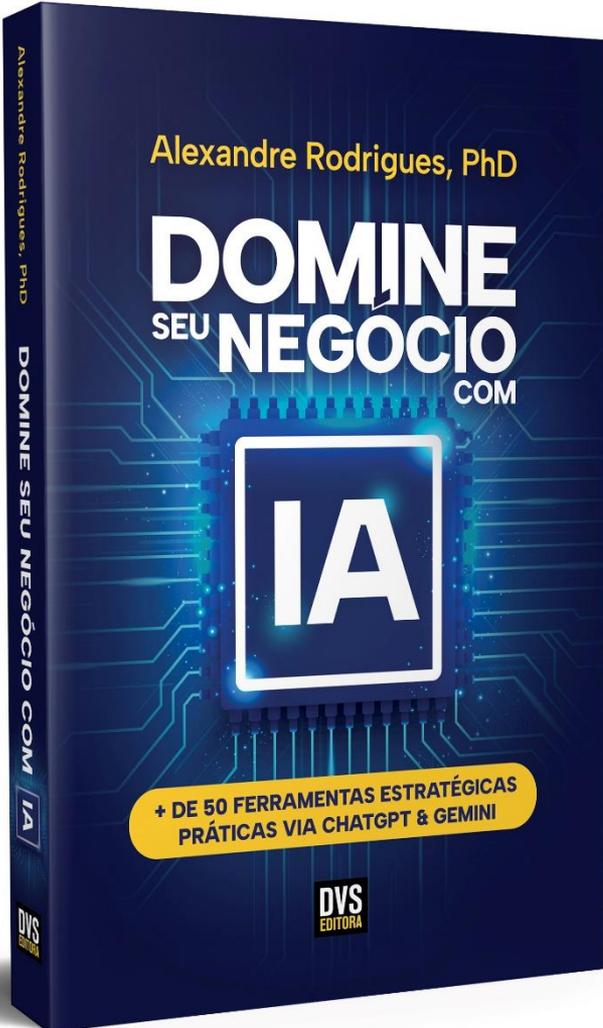


O mais completo guia sobre compreensão, modelagem e implementação de mais de 50 principais ferramentas de gestão organizacional apoiadas com utilização dos modelos de linguagem ChatGPT e Gemini.

O guia "Domine seu negócio com I.A. + DE 50 FERRAMENTAS ESTRATÉGICAS PRÁTICAS VIA CHATGPT & GEMINI" é mais que um livro, é um consultor de bolso que visa revolucionar sua visão e gestão empresarial.

O guia detalha mais de 50 ferramentas de gestão, tornando-se um recurso valioso para profissionais de qualquer nível e prepara o leitor para superar desafios empresariais, focando em diferenciais competitivos, desenvolvimento de habilidades, inteligência estratégica, melhoria de desempenho e muito mais.

Este manual prático e ilustrado ultrapassa fronteiras culturais com sua linguagem acessível, beneficiando estudantes, empreendedores, consultores e gestores dos mais diversos setores. Ele ensina o uso prático de ferramentas estratégicas e incentiva a adoção de ideias inovadoras, fundamentais para se destacar no mercado.



*Clique na imagem para adquirir

“Aqui está, o seu consultor de bolso”

Formação:

- 2024- Doutor em ciências da comunicação com o tema “Metacomunicação”, Universidade Lusófona – Lisboa / Portugal [[Link Instituição](#)]
- 2015 – Ext. em Neurociência, Grupo Inédita [[Link Instituição](#)], IENH [[Link Instituição](#)] e IBAC - 120hs de Formação – São Paulo/Rio Grande do Sul – Brasil
- 2011 - Mestre em administração com ênfase em desenvolvimento de Equipes de Alta Performance, UFRGS - Rio Grande do Sul – Brasil [[Link Instituição](#)]
- 2011 - The challenges of European Management program, HEC - Écoles des Hautes Études Commerciales, Paris - França [[Link Instituição](#)]
- 2011- Doing Business in Spain program, EADA - Escuela de Alta Dirección y Administración, Barcelona – Espanha [[Link Instituição](#)]
- 2009- Graduação em Comércio Exterior – São Judas Tadeu, Rio Grande do Sul – Brasil [[Link Instituição](#)]
- 2006 - Master em Organizações – MBA em Organização de empresas – F.A.R.S., Rio Grande do Sul – Brasil [[Link Instituição](#)]
- 2006 - Enterprise Project Management e gerenciamento de Projetos PMI – UNISINOS- Universidade do Vale dos Sinos, Rio Grande do Sul – Brasil - [[Link Instituição](#)]
- 2005 – Graduação em Administração de empresas – São Judas Tadeu, Rio Grande do Sul – Brasil [[Link Instituição](#)]
- 1999 -Computer Animation Development & Multimedia - Computer Technology Institute, Toronto – Canadá [[Link Instituição](#)]





Aumento de Performance = Resultados Positivos

Engajamento de equipe – Mais vendas – Melhor atendimento – Prospecções mais assertivas – Melhor comunicação – Mais consciência diante dos objetivos e estratégias do negócio - Melhora nas relações entre colaboradores – Desenvolvimento de sentimentos positivos em relação aos negócios e pessoas – entre muitos outros...



Contatos e canais:

Whatsapp / Telemovel: +351 924270740 

alexandre@dnacorporativo.com.br 

Nacionalidade: Portuguesa / Brasileira

Linkedin: [[Acesse](#)] 

You Tube: [[Acesse](#)] 

Instagram: @neuroexpert [[Acesse](#)] 