

Neuromarketing Teoría y Práctica, Madrid

Miércoles, 24 de Setiembre de 2014

09:00

Apertura.

Antonio Casals Mimbrero, Local Chair de España

Carla Nagel, Executive Director **NMSBA**

09:15

TÚ eres parte de la historia del NeuroMarketing.

Cómo podrás mejorar tu poder para capturar, convencer y cerrar científicamente más acuerdos a través del aprendizaje de un modelo único de “neurocomunicación”.

Antonio Casals Mimbrero, Director Académico del **CSNN**, Director Académico de la **EEN BS** (Madrid) e and **ISG BS** (Lisboa), Profesor del Master of Science in BSOM (**UPF - Barcelona**), Partner de **SalesBrain** y CEO de **Neurostrategy**.

10:00

Mejorando el mundo de la moda a través del Neuromarketing aplicado.

Cómo el NeuroMarketing aplicado puede mejorar en la selección de las compras y la neurocomunicación usando una metodología probada y una experiencia vertical.

Elena Glotova, Product Manager, **Mango**.

10:45 Pausa.

11:15

Análisis gustativos y olfativos con fMRI.

Herramientas para el día del Director de Marketing y avances en los Estudios gustativos y olfativos con Resonancia Magnética Funcional fMRI.

Paco Arribas, CEO, **Inside Brain**.

11:45

Neuromarketing aplicado al packaging de lujo: la influencia en la decisión de compra.

Análisis del impacto emocional, emoción positiva e influencia en la decisión de compra.

Antonio Ruiz, Executive Manager & Co-founder **Brain House Institute**.

Joaquín López, Marketing Manager, **Derprosa Film**.

12:30

El valor de la libertad de elección.

Aquello que los compradores no nos pueden decir: Eye tracking Glasses, IRT y Biometría en la tienda.

Núria Borrut, Marketing Director, **IPSOS**.

13:00 Pausa.

14:00

“Mejorando la alineación y el rendimiento de los equipos de venta y trade marketing a través del Neuromarketing”.

Cómo la neurociencia aplicada mejora la alineación de equipos comerciales, así como su rendimiento mediante la formación y el uso de una metodología de *key account management* personalizada.

César Val, Commercial Director, **Puig**.

14:45

Neuromarketing en punto de venta: el caso práctico de L'Oreal Paris.

María López Valdés, Socia fundadora y CEO de **BitBrain Technologies**

15:15 Pausa.

15:45

Mejorando el impacto de las campañas de comunicación.

Cómo los métodos surgidos de las neurociencias pueden mejorar los mensajes hacia tus clientes.

Jesús Perán López, Director del Grupo de Investigación “Scoem” sobre estrategias de comunicación empresarial en la **Universidad Internacional de La Rioja**

16:30

4 cosas de neuromarketing que tu departamento de marketing puede implementar a partir de mañana.

Cómo llevar a tu compañía una gran experiencia de Neuromarketing y Neuroestrategia. “Destaca, Influye y Triunfa”.

Antonio Alonso, CEO **Escuela Europea de Negocios Business School**.

17:15 Final del día.