

Curso	Gatilhos Mentais em Vendas
Ementa	<p>A proposta do curso é contribuir para que os participantes ampliem seu repertório de estratégias e de comunicação persuasiva a serem utilizadas tanto em vendas online quanto nas vendas offline.</p> <p>Os gatilhos mentais possuem seus fundamentos na Psicologia Comportamental e Social e é campo de estudo do Neuromarketing.</p> <p>Portanto, são inúmeras as empresas e empreendedores digitais que utilizam desses princípios para obterem maiores (e melhores) resultados em vendas.</p> <p>Dessa forma, ao final do curso, espera-se que os participantes desenvolvam um arsenal maior de comunicação persuasiva e apliquem isso em suas campanhas de marketing, em seus anúncios nas redes sociais, em seus posts, em seus e-mails, enfim, em todas as suas ações de vendas e marketing, seja no online seja no off-line.</p>
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> - Compartilhar técnicas e estratégias de persuasão pautada nos estudos sobre comportamentos e utilizadas por diversas empresas; - Contribuir para que os participantes criem e desenvolvam ações de marketing e de vendas mais atraentes e persuasivos gerando assim, impactos positivos nas suas conversões; - Ressaltar a importância de se compreender alguns princípios comportamentais para otimizar os processos de vendas; - Demonstrar os principais gatilhos mentais e sua importância, inclusive, na quebra de algumas possíveis objeções de compra, tanto as clássicas quanto as específicas.
Conteúdos	<ul style="list-style-type: none"> - Gatilhos Mentais: a ciência explica o por que funciona; - Persuasão x Manipulação; - Neuromarketing: princípios a serem utilizados; - A Jornada de Decisão de Compra: - 10 Principais Gatilhos Mentais Utilizados: e que você pode usar também; - Cases para Análise. <p>Obs: incluso material em pdf</p>
Público-alvo	Micro e pequenos empresários, comerciantes, autônomos, profissionais liberais, infoprodutores, afiliados e demais interessados que pretendem explorar as oportunidades da internet.