

Cómo activar los mecanismos de compra de los clientes. Historias, percepciones e ilusión: un juego de mentes...



Convertirse en Rey de Copas

Puedes tener un producto muy bueno... pero no siempre es razón suficiente para vender más.

Viaja por la fascinante mente del consumidor, entiende su comportamiento y los impulsos que le mueven en el proceso de compra.

Sede de la Cuadrilla de Laguardia - Rioja Alavesa. Ctra. Vitoria Gasteiz 2, **Laguardia, Álava, 23 de septiembre de 2014, 18:00h - 20:30h.**

Destapando las claves de nuestro comportamiento de compra.

El producto ha muerto. Se ha cambiado por la vivencia que representa. Parece que estamos encontrando la piedra Rosetta que descodifica y entiende nuestras elecciones en la vida, en las compras... El avance en las neurociencias hace que empecemos a conocer mejor nuestro comportamiento y decisiones. Nos ha demostrado que en ocasiones las decisiones de empresa, basadas en estudios y encuestas, estaban equivocadas. Vemos que el marketing es un fracaso calculado. El imperio de la razón ha caído. El marketing no es si no, un juego de mentes. Un juego en el que las dos partes ganan.

[nunca más volverás a ver al consumidor del mismo modo]



Un seminario presentado en forma de entretenido coloquio entre dos ponentes expertos en el cerebro del consumidor: *Javier Luxor* (mentalista e infotainer) y *Juan Graña* (CEO de Neurologyca, empresa de referencia en Neuromarketing).



Javier Luxor

Mentalista e infotainer corporativo.

Profesor de Creatividad e innovación para el Master de Emprendimiento en el Instituto para la Resiliencia y el Desarrollo Emocional (Madrid) y la Universidad para la Excelencia (Alicante).

Trabajó en diferentes empresas multinacionales ocupando diferentes cargos en dirección de ventas y marketing. Es uno de los mejores magos mentalistas y presentador de eventos a nivel internacional. Profesional y conferenciante dedicado al espectáculo corporativo, ha trabajado y actuado para las principales empresas tanto nacionales como internacionales..

Cuenta con numerosos premios entre otros: Nostradamus de Bronce al Mejor Mentalista de Europa 2014-2015, Campeón de España de Magia 2013, Quinto Puesto en el Campeonato del Mundo de Magia FISM 2012 (Mentalismo).

Juan Graña

CEO de Neurologyca y Uno Consulting Corporate

Con más de 20 años de experiencia en el mundo del marketing como directivo de diferentes empresas multinacionales. Ha trabajado con marcas de prestigio como: Cepsa, Jaguar, Air France, Varilux, Nikon Lenses, Financial Times, Longman, Penguin Books, entre otras.

Experto en creatividad aplicada al marketing, Marketing Lateral y Neuromarketing. Fundador de Uno Consulting Corporate y Neurologyca, una de las empresas dedicadas al neuromarketing más innovadoras que existen actualmente.

Es prestigioso formador en marketing, destacando particularmente en contenidos que analizan y explican el comportamiento del consumidor y las técnicas para innovar y ser creativos en un entorno de alta competitividad.

El coloquio se desarrolla en forma de amena conversación entre Javier y Juan, quienes combinan un discurso perfectamente hilvanado, destinado a explicar el comportamiento del consumidor. Juan aporta los datos, la experiencia y el conocimiento del neuromarketing . Javier, por su parte, a través de juegos mentales materializa la información transmitida creando espectáculo e incentivando a su vez la participación e interacción con el público. Con esto se logran explicar lo que los productos hacen sentir al consumidor. Hablan, por tanto, de experiencias, sensaciones y estímulos emocionales.

Lugar: Sede de la Cuadrilla de Laguardia - Rioja Alavesa.
Ctra. Vitoria Gasteiz 2, Laguardia, Álava
Día: martes 23 de septiembre de 2014
Hora: 18:00h - 20:30h.

INSCRIPCIÓN LIBRE previa confirmación de asistencia.
Tel: 945 150 190 · E-mail: formacion@camaradealava.com.

PLAZAS LIMITADAS

**Durante la jornada se presentará brevemente
y se entregará material sobre la herramienta BACO.**

BACO es un **dispositivo electrónico** desarrollado en el marco del programa de la Unión Europea Leonardo da Vinci, que tiene el objetivo de favorecer la transferencia, el reconocimiento y la movilidad de los trabajadores en el sector vinícola adquiridas en diferentes contextos y países. Un dispositivo que permite **una autoevaluación de los trabajadores de los 3 empleos clave desarrollados en el mismo (operario de campo, enólogo y export manager) y que ofrece información sobre los niveles de los trabajadores en otros países a través del conversor BACO basado en los niveles EQF (marco europeo de cualificaciones).**

El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación (comunicación) es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.

