

Struttura corso

La prima ora del corso tratterà il concetto del neuromarketing. Nelle tre ore successive, si tratteranno: a) Il funzionamento pratico del cervello umano, b) Le leve di persuasione, direttamente correlate al neuromarketing e c) le teorie e gli strumenti del neuromarketing all'interno dell'ambiente online. Nelle 4 ore finali si terranno prove concrete.

Destinatari

Il corso è rivolto ai Capo Servizio dei reparti Room Division, e responsabili booking ed è basato sulla tipologia didattica del corso con case study ed esercitazioni pratiche.

Durata

8 ore. Il corso si svolgerà il 9 aprile 2019 presso l'Hotel Europa.

Docente

Luca Vescovi - da anni sperimenta e applica le tecniche del neuromarketing ai siti web delle strutture turistiche, misurando scientificamente i risultati delle loro realizzazioni innovative in termini di fatturato e visibilità on-line.

Per info e iscrizioni contattare Ri.Cre.S. Srl

0632090594/95
info@ricres.it