

image not found or type unknown



Neuromarketing

Néstor Braidot

Fecha de publicación:

27/10/2009

Sello Editorial:

Gestión 2000

Contacto de prensa

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86
58

Email:
arioss@planeta.es

Nombre: María José
Bertrán

Teléfono: 93 492 82
03

Email:
mjbertran@planeta.es

¿Se puede leer la mente del consumidor, conocer sus motivaciones, sus deseos y su proceso de toma de decisiones para diseñar programas de marketing más eficaces?

De la convergencia entre las neurociencias y el marketing surge el neuromarketing, disciplina cuya finalidad es aprovechar los conocimientos en los procesos cerebrales para aplicarlos a la relación entre la empresa y el consumidor, en campos tales como la comunicación, el posicionamiento, el producto, el precio, el branding y todos aquellos de los que se sirve una organización para lograr satisfacer las necesidades de un consumidor.

En este libro, el especialista Néstor Braidot te explica cómo puedes sacarle provecho al neuromarketing, independientemente del tamaño de la empresa en la que trabajes, al producto que vendas y al tipo de consumidores a los que te dirijas.

Un libro, en definitiva, que pone a tu alcance técnicas y conocimientos hasta la fecha sólo al alcance de las grandes multinacionales.

Néstor Braidot

Néstor Braidot es investigador, conferenciante, académico, consultor y escritor. Autor de numerosos libros sobre las aplicaciones de las neurociencias al mundo del trabajo y a la vida cotidiana, ha dedicado la mayor parte de su vida profesional al desarrollo de técnicas destinadas a aumentar el capital cognitivo y emocional de las personas, tanto a nivel organizacional como individual.