

# Afinal... O que os clientes querem?



## Entendendo a mente dos consumidores para desenvolver estratégias campeãs!

*“Nossos temas são exclusivos e tem uma base conceitual prática, podendo ser adaptados e personalizados para as realidades e necessidades de sua empresa e seus profissionais. “*

### Opções:

- Palestra com 90 minutos
- Palestra + Workshop com 3 horas
- Palestra On-Line com 90 min

### Direcionado para

Profissionais que atuam nas estratégias de vendas, negociação e marketing, que precisam entender como os consumidores tomam as decisões e percebem o valor na hora de comprar ou rejeitar a imagem das empresas, suas marcas, produtos e comunicação das equipes com o mercado.

### O que você vai conseguir após o evento?

Profissionais mais estratégicos e menos previsíveis, mais produtivos e motivados a estudar seus clientes e a buscar estratégias e planejamentos mais eficazes. Os presentes passarão a se estruturar melhor para cada venda, para cada visita e para cada tipo de cliente e negociação.

### Conteúdo e mais detalhes

A palestra traz os conceitos da neurocompetitividade e neuromarketing, aliados aos estudos do comportamento do consumidor e neurociências, com uma forma dinâmica e inovadora, mostra o que os clientes pensam nos momentos de negociação e tomadas de decisões em prol ou contra uma marca ou produto. O evento apresenta ferramentas e opções diferentes para que as equipes comerciais possam atuar de formas mais eficientes e precisas frente aos novos e antigos clientes, com foco nas estratégias de atração e retenção dos consumidores, geração de demanda, captação do valor percebido e inteligência estratégica de vendas.

### Aplicação prática

A palestra é prática, interativa, dinâmica, com apresentação de cases, simulações e auto desafios com os presentes e muita novidade sobre a leitura do exato perfil dos consumidores.

# Palestrante:

## Alex Born

Empresário, pesquisador neurocientista, palestrante, escritor e consultor.



*"A tomada de decisões é uma aventura por si só!"*  
(Alex Born)

Administrador de Empresas pela UNICEP e Educador Físico pela FESC/UFSCAR, com ênfase em Gestão de Pessoas, Marketing e Comportamento Humano com M.B.A em Gestão Estratégica de Empresas, TOP PRESENTER em atividades físicas pelas maiores e mais consagradas instituições educacionais mundiais, Master Certified/ K. Universität, (Deutschland), Top Leader/ SportMuhle (Germany), Certified at World School of MKT (USA). Considerado o "Pai do Neuromarketing no Brasil" e um dos maiores especialistas em neurociências, comportamento humano e estratégias em todo o mundo. Presença constante nos maiores eventos empresariais do país, realizou trabalhos em mais de 22 países, chegando a ser considerado um dos dez mais conceituados profissionais em Fitness e Wellness de todo o mundo e 8º colocado no Gym Teachers World Ranking. Diretor do GIECH: Grupo Internacional de Estudos do Comportamento Humano e da A.N.D.S [Agência Nacional de Desenvolvimento Sustentável], é Sócio-Diretor da XBL Consultoria e Treinamentos. Autor de diversos livros e DVDs sobre neuromarketing, comunicação e comportamento humano.



[contato@xbl.com.br](mailto:contato@xbl.com.br)

(11) 98401 - 8598

