

**DIEGO PARASSOLE**

**“PERCHÉ L’HO COMPRATO”**

---



**PARLARE AL CERVELLO DEL CLIENTE  
PER ARRIVARE DRITTO AL SUO CUORE**

Come acquisire efficaci tecniche di ingaggio, di comunicazione e di vendita imparando a usare al meglio lo strumento di business più potente che ci sia: il nostro cervello. In questo format Diego racconta in maniera divertente i suoi studi e le sue conoscenze nell’ambito del neuro-marketing e del neuro-selling, applicandoli alle realtà aziendali.

Quali sono i motivi che ci spingono a comprare un oggetto?

Sulla base di che parametri scegliamo?

Quali sono i criteri con cui scegliamo un telefonino, una stampante o un nuovo televisore? Le nostre scelte d'acquisto sono razionali o emotive, scegliamo d'impulso o pensandoci?

E quali sono le strategie che il marketing usa per vendere di più? Come funziona il nostro cervello quando entriamo in un grande centro commerciale e vediamo qualcosa che ci piace?

Avete mai sentito parlare di loss aversion?

Diego Parassole dà una risposta a tutte queste domande, partendo dalle ricerche di

Daniel Kahneman e di molti altri (Read Montague, Antonio Damasio, Joseph LeDoux, Daniel J. Siegel, Richard J. Davidson... e - per quanto riguarda il neuromarketing - Martin Lindstrom, Francesco Gallucci, Giampiero Lugli... ma l'elenco potrebbe essere lunghissimo)

Il primo spettacolo di neurofisiologia comica adatto a chi deve comprare e a chi deve vendere, per essere sempre consapevoli delle scelte che facciamo.

Durata: a seconda delle necessità e dei contesti da 30 minuti / 1 ora e 15 minuti circa