



**Neuromarketing**

DIOTTO, MARIANO

HOEPLI

**Materia:** ECONOMIA Y EMPRESA

**Colección:** SIN COLECCION

**PVP:** 21.95 €

**EAN:** 9791254990001

**Páginas:** 184

**Tamaño:** 155x230 mm.



*Las herramientas y técnicas de una estrategia de marketing eficaz para creativos y especialistas en marketing.*

- Un autor que cuenta con más de 8000 copias.
- El manual de introducción al neuromarketing, la disciplina que fusiona el marketing tradicional con la psicología cognitiva, la semiótica, la lingüística, la sociología y la neurociencia.

**Sinopsis**

Neuromarketing también permite a quienes se acercan por primera vez al tema, conocer las bases culturales de la ciencia que estudia en detalle el comportamiento humano y la forma en la que las personas reaccionan ante determinados estímulos, adquiriendo relevancia en la aplicación de sus técnicas para incrementar las posibilidades de éxito, memorización y compra. Este libro disipa muchos tópicos y acompaña al lector en el conocimiento de los fundamentos del neuromarketing proporcionando las herramientas para crear una estrategia de comunicación, publicidad y marketing eficaz. Resumen: El Enfoque del neuromarketing û La neurociencia y el cerebro û Estereotipos, arquetipos y emociones û La persuasión y el proceso de toma decisiones û El neuromarketing aplicado.

**Mariano Diotto**



Mariano Diotto es estratega de marca y experto en neurobranding. Es el coordinador del Departamento de Marca de AINEM (Asociación Italiana de Neuromarketing), miembro académico de la Asociación Internacional NMSBA (Neuromarketing Science& Business Association), miembro de AISS (Asociación Italiana de Estudios Semióticos), profesor universitario y director de la serie Hoepli de Neuromarketing.