

4<sup>ème</sup> Réunion

# Neurosciences & Marketing 2014

Jeudi 11 Décembre – Paris, France



[www.neuromarketing-site.com](http://www.neuromarketing-site.com)

5<sup>ème</sup> Réunion  
**Neurosciences & Marketing 2014**

Jeudi 11 Décembre – Paris, France

---

Au nom du comité d'organisation, nous sommes ravis de vous rencontrer ce jeudi 11 décembre 2014 pour la 5<sup>ème</sup> Réunion Parisienne « **Neurosciences & Marketing 2014: Avancées Récentes en Marketing & Communication** ».

## **Pourquoi un congrès dédié au Neuromarketing?**

Le neuromarketing est l'**application des neurosciences cognitives au marketing et à la communication**. Le but de cette discipline émergente est de mieux comprendre les comportements des consommateurs grâce à l'identification des mécanismes cérébraux qui interviennent lors d'un achat ou face à une publicité.

Les neurosciences ouvrent des **pistes pour l'innovation et l'invention de nouvelles pratiques**. Elles sont utilisées pour valider des pratiques connues qui, bien que déjà prouvées, sont renforcées par la connaissance de l'homme et son fonctionnement neurobiologique. Cette science sera largement expliquée lors de la réunion du 3 octobre avec un focus sur les principales pratiques pour motiver nos fonctions cérébrales.

Les neurosciences ouvrent également des **pistes d'amélioration** en remettant en cause certaines de nos croyances. Lors de la conférence, nous montrerons comment certaines pratiques peuvent être utilisées pour contrer le point de vue du cerveau humain.

## **Quels sont les principaux thèmes qui seront abordés?**

- Avancées récentes en ergonomie cognitive et en sciences décisionnelles
- Applications potentielles et en cours
  - Aux campagnes marketing
  - A la conception des packaging et des points de vente physique et web
  - Au développement des nouveaux produits
  - Au développement de films et émissions TV
  - A la segmentation clientèle
  - Au ciblage et personnalisation des publicités
- Limitations et éthique

## **Cas Pratiques**

Un focus sera fait sur les cas pratiques actuellement utilisés.

## **A qui s'adresse cette journée ?**

Les gestionnaires et les professionnels du marketing, des ventes, de la publicité et de la communication.

Toutes les personnes désireuses d'en connaître plus sur les neurosciences et le marketing.

## **Quels sont les avantages de cette journée ?**

A la fin de la journée, vous serez en mesure d'appliquer les résultats les plus récents des sciences cognitives dans le développement de nouveaux produits, au niveau de la conception des ventes, la conception de l'emballage, campagne de publicité, les processus de vente...

Vous souhaitant une bonne réunion.

**Au nom du Pr Patrick GEORGES**  
Coordinateur de NeuroMarketing 2014