

- Notizie Ferpi

- Agenda

- Attività

- Formazione

- Magazine

- Notizie RP

- Ambiente

- Corporate

- Eventi

- Formazione

- Investor Relations

- Internazionale

- Management

- Media

- Public Affairs

- Immagini

- Libri

- Internet

- Fonti RP

- Sala Stampa

Newsletter

La settimana Ferpi nella tua casella e-mail

Registrati »

Iscriviti

Entra nel mondo Ferpi e

Notizia

Happy Marketing: a Torino al via il terzo ciclo di incontri

Prendono il via, giovedì 19 marzo, gli appuntamenti dedicati ai professionisti del marketing e della comunicazione, organizzati da AISM con Ferpi Piemonte e Valle d'Aosta. Le strategie per sviluppare business nel punto vendita il primo argomento.

12/03/2015, [Eventi](#), [Commenti](#)



Sarà **Francesco De Gregorio**, professionista del settore retail e socio AISM, a condurre, giovedì 19 marzo alle ore 18.00 presso l'aula magna dello IED di Torino (Via San Quintino, 39), il primo incontro del ciclo *Happy Marketing 2015: Fare business nel punto vendita*.

In un mercato in continua fibrillazione e con un approccio al consumo in continuo mutamento da parte del consumatore finale, bisogna approfondire letture, sviluppare tecniche e strumenti sempre più adeguati al mercato ed al consumatore. Le

attività commerciali potranno rispondere con efficacia se si mostreranno coerenti con il mercato, con il target e con le esigenze dei consumatori.

Obiettivo dell'intervento è **fornire stimoli, competenze qualificate e moderne** a tutti coloro che seguono con attenzione ed interesse le evoluzioni del retail moderno, analizzando in prima persona tutti i fattori innovativi e gli strumenti tecnologici a supporto.

La partecipazione è gratuita, previa iscrizione: info@aism.org

I prossimi incontri, sempre alle ore 18.00 presso IED Torino, si svolgeranno:

- martedì 16 aprile**
L'economia dell'attenzione
Relatore: **Francesco Gallucci**

ARTE E CULTURA - CONFERENZE

← PRECEDENTE

SUCCESSIVO →

18/03/2015

Lanza

Prendono il via il 19 marzo gli appuntamenti per i professionisti di marketing e comunicazione organizzati da AISM con FERPI. Le strategie per sviluppare business nel punto vendita il primo argomento

TERZO CICLO DI INCONTRI HAPPY MARKETING ALLO IED

Il 19 marzo alle ore 18 all'Istituto Europeo di Design di Torino in Via San Quintino 39 - Francesco De Gregorio, professionista del settore retail e socio AISM condurrà il primo incontro Happy Marketing 2015: Fare business nel punto vendita.



Giovedì 19 marzo alle ore 18 - presso l'aula magna dell'Istituto Europeo di Design di Torino in Via San Quintino 39 - Francesco De Gregorio, professionista del settore retail e socio AISM condurrà il primo incontro del ciclo Happy Marketing 2015: Fare business nel punto vendita.

In un mercato in continua fibrillazione e con un approccio al consumo in continuo mutamento da parte del consumatore finale, bisogna approfondire letture, sviluppare tecniche e strumenti sempre più adeguati al mercato ed al consumatore. Le attività commerciali potranno rispondere con efficacia se si mostreranno coerenti con il mercato, con il target e con le esigenze dei consumatori.

Obiettivo dell'intervento è fornire stimoli, competenze qualificate e moderne a tutti coloro che seguono con attenzione ed interesse le evoluzioni del retail moderno, analizzando in prima persona tutti i fattori innovativi e gli strumenti tecnologici a supporto.

La partecipazione è gratuita, previa iscrizione: info@aism.org

Agenda

- [Notizie Ferpi](#)
- [Agenda](#)
- [Attività](#)
- [Formazione](#)
- [Magazine](#)
- [Notizie RP](#)
- [Fonti RP](#)
- [Sala Stampa](#)

Iscriviti

Entra nel mondo Ferpi e scopri i vantaggi per i soci

[Come »](#) [Perchè »](#)

Happy Marketing 2015: L'economia dell'attenzione

Torino, 16 aprile 2015

10/04/2015, [Agenda](#), [Commenti](#)



L'attenzione umana è una risorsa scarsa che non può superare certi limiti, la capacità di attenzione su un singolo prodotto è sempre più ridotta, così come la capacità di acquisire nuove informazioni. Qualche cifra: 10.000 interazioni al giorno con i nostri oggetti, persone, attività che svolgiamo; ogni persona oggi assorbe 3.000 messaggi nell'arco di una giornata. Qual è l'impatto di tale sovrabbondanza di informazioni sul nostro cervello? C'è anche il rischio di una paralisi delle idee, di fronte all'eventuale difficoltà di gestione dell'inflazione di informazioni. E' possibile misurare l'attenzione utilizzando le metodologie di neuromarketing? A queste domande risponderà, giovedì 16 aprile alle ore 18.00, presso l'aula magna dell'Istituto Europeo di Design di Torino (Via San Quintino 39), **Francesco Gallucci**, esperto di Neuromarketing e Marketing Emozionale, Direttore del laboratorio di Neuroscienze della Fondazione Organismo di Ricerca GTechnology e socio AISM condurrà il secondo incontro del ciclo **Happy Marketing 2015: L'economia dell'attenzione**, dedicato ai professionisti del marketing e della comunicazione e organizzato da AISM con Ferpi Piemonte e Valle d'Aosta.

Francesco Gallucci fornirà risposte e alcune indicazioni su come sta cambiando il nostro modo di percepire la comunicazione dal punto di vista delle neuroscienze.

La partecipazione è gratuita, previa iscrizione: info@aism.org

Il prossimo incontro si svolgerà sempre alle ore 18.00 presso IED Torino mercoledì 6 maggio, *Quando gioco e design si incontrano*. Relatrice: Manuela Martini.

**Commenti**

**ARTE E CULTURA - CONFERENZE**[← PRECEDENTE](#)[SUCCESSIVO →](#)

4/04/2015

[Lanza](#)

Se ne discute il 16 aprile allo IED in occasione degli Happy Marketing, gli incontri dedicati ai professionisti del marketing e della comunicazione organizzati da AISM con Ferpi Piemonte VdA

PER CONNESSI, INFORMATI O DISATTENTI? IL NEUROMARKETING RIVELA I DATI DELL'ECONOMIA DELL'ATTENZIONE.

Givedì 16 aprile alle ore 18.00 - presso l'aula magna dell'Istituto Europeo di Design di Torino in Via San Quintino 39 - Francesco Gallucci, esperto di Neuromarketing e Marketing Emozionale, Direttore del laboratorio di Neuroscienze della Fondazione

Givedì 16 aprile alle ore 18.00 - presso l'aula magna dell'Istituto Europeo di Design di Torino in Via San Quintino 39 - Francesco Gallucci, esperto di Neuromarketing e Marketing Emozionale, Direttore del laboratorio di Neuroscienze della Fondazione Organismo di Ricerca GTechnology e socio AISM condurrà il secondo incontro del ciclo Happy Marketing 2015: L'economia dell'attenzione.

L'attenzione umana è una risorsa scarsa che non può superare certi limiti, la capacità di attenzione su un singolo prodotto è sempre più ridotta, così come la capacità di acquisire nuove informazioni. Qualche cifra: 10.000 interazioni al giorno con i nostri oggetti, persone, attività che svolgiamo; ogni persona oggi assorbe 3.000 messaggi nell'arco di una giornata. Qual è l'impatto di tale sovrabbondanza di informazioni sul nostro cervello? C'è anche il rischio di una paralisi delle idee, di fronte all'eventuale difficoltà di gestione dell'inflazione di informazioni. E' possibile misurare l'attenzione utilizzando le metodologie di neuromarketing? A queste domande Francesco Gallucci fornirà risposte e alcune indicazioni su come sta cambiando il nostro modo di percepire la comunicazione dal punto di vista delle neuroscienze.

La partecipazione è gratuita, previa iscrizione: info@aism.org