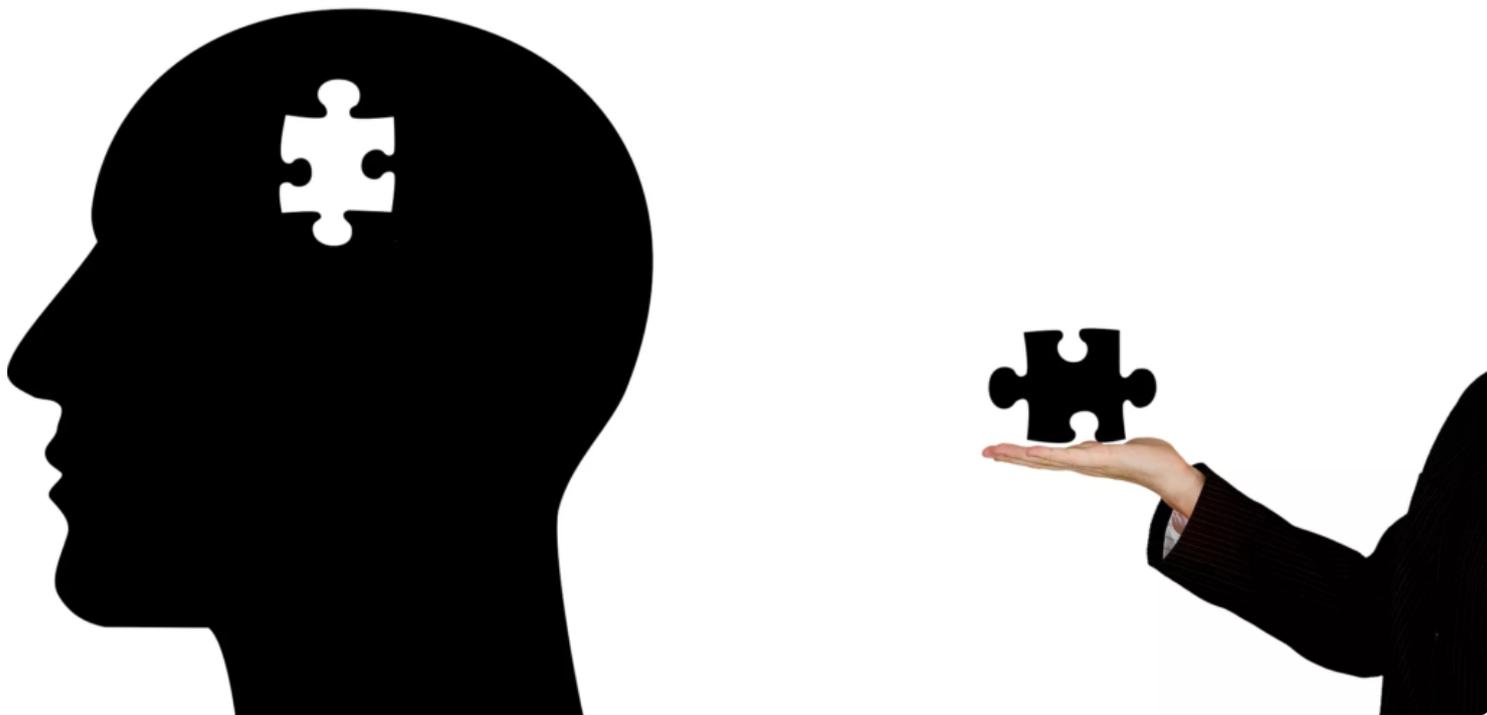


## **Emozionale e scientifico, con Terziario Donna alla scoperta delle nuove frontiere del marketing**

Oggi fa tappa all'Ascom di Bergamo il tour formativo nazionale dedicato al neuromarketing. Alessandra Cereda: «Capire il cliente e rispondere alle sue aspettative è fondamentale per ogni attività»



Migliorare le vendite grazie al neuromarketing: è questa la sfida lanciata dal workshop organizzato dal Gruppo Terziario Donna dell'Ascom di Bergamo, che rappresenta e accompagna la crescita delle imprese al femminile del commercio, del turismo e dei servizi.

L'appuntamento è martedì 14 novembre, nella sede cittadina Ascom di via Borgo Palazzo 137 (Aula Corsi) per una full immersion, dalle 9.30 alle 16, alla scoperta dell'origine delle motivazioni inconscie che guidano gli acquisti. La partecipazione è aperta a tutte le imprenditrici (con prenotazione obbligatoria entro lunedì 13 novembre).

Il seminario, dal titolo "Lo shopping si fa emozionale, come aumentare le vendite con il neuromarketing", si pone degli obiettivi pratici di business: grazie alla guida dell'esperta Barbara Monteleone si acquisiranno gli strumenti ideali per la propria attività, per migliorare l'esperienza d'acquisto e mettere in campo strategie vincenti e innovative.

Il corso fa parte di un progetto nazionale formativo di Terziario Donna- Confcommercio Imprese per l'Italia, che ha selezionato e coinvolto dieci associazioni territoriali. Il primo seminario si è svolto a Cagliari il 18 settembre. Il tour formativo ha fatto poi tappa a Genova, Potenza, Foggia e Taranto. Da Bergamo il workshop approderà quindi a Padova, Cremona, Chieti e Pistoia-Prato.



Alessandra Cereda

«Il corso rappresenta un'occasione importante per tutti i settori: capire il cliente e rispondere alle sue aspettative, anticipandone se possibile i desideri, è fondamentale per qualsiasi attività – sottolinea Alessandra Cereda, presidente provinciale di Terziario Donna -. Per essere competitivi e conquistare nuove fasce di mercato non bisogna per forza prestarsi al gioco di sconti, ribassi e promozioni».

Il Neuromarketing consente di incidere sulla percezione che i consumatori hanno di un'impresa e dei suoi prodotti o servizi. Al termine della giornata le imprenditrici potranno migliorare l'esperienza del cliente, ottimizzare le risorse e aumentare le vendite.

A Bergamo si contano 5.656 imprese femminili (dato Ascom su elaborazione Cciao a novembre 2017), di cui in città 832. Negli ultimi cinque anni le imprese guidate da donne sono cresciute del 6%.

La partecipazione al seminario è libera, con prenotazione obbligatoria entro lunedì 13 novembre (pietro.bresciani@ascombg.it). Per informazioni: segreteria tel. 035 4120135