



Riferimenti

[Brand ed Eventi](#)

martedì, 9 giugno 2026 - h 16:00

Associati per Associati - Incontro Tecnostudi "NEUROMARKETING e LINKEDIN: come il cervello decide se sei rilevante"

Il posizionamento di un brand si costruisce nella mente delle persone prima ancora di pubblicare un post. Il Neuropositioning® studia come il cervello attribuisce valore e credibilità, e LinkedIn è il luogo in cui quei meccanismi agiscono ogni giorno.

In questo evento, analizzeranno insieme cosa serve perché il tuo profilo occupi davvero il posto che vuoi nella mente di chi ti legge. [ISCRIVITI ORA](#)

Uffici Interessati: Acquisti, Commerciale, Direzione e gestione strategica, ICT, Marketing e comunicazione, Personale e risorse umane, Qualità, Ricerca e sviluppo

Argomenti: COMUNICAZIONE, Comunicazione - Varie

Audio Boost: Audio Boost

EVENTO PUBBLICO

Dove:

Confindustria Emilia Area Centro - Sede di Bologna - [via S. Domenico 4 - Bologna](#)

[salva nel tuo calendario l'evento presso Confindustria Emilia Area Centro - Sede di Bologna](#)



ASSOCIATI ASSOCIATI

“ NEUROMARKETING E LINKEDIN: come il cervello decide se sei rilevante ”

9 giugno

CONFINDUSTRIA EMILIA AREA CENTRO - SEDE DI BOLOGNA



embrace
NEUROPOSITIONING®

Il posizionamento di un brand si costruisce nella mente delle persone prima ancora di pubblicare un post.

Il Neuropositioning® studia come il cervello attribuisce valore e credibilità, e LinkedIn è il luogo in cui quei meccanismi agiscono ogni giorno. In questo evento, analizzeranno insieme cosa serve perché il tuo profilo occupi davvero il posto che vuoi nella mente di chi ti legge.

Durante l'incontro vedremo, anche attraverso esempi concreti e case study, sia B2B che B2C:

- 1 cosa orienta davvero le scelte delle persone al di là del ragionamento razionale
- 2 come tradurre questi meccanismi in comunicazione digitale più efficace
- 3 quali leve agire per trasformare i tuoi strumenti online in asset di posizionamento

programma

- ore 16.00 Accoglienza
- ore 16.15 Cos'è il Neuromarketing e come rendere efficace il proprio brand.
Elena Sabbatini, AD Tecnostudi
- ore 17.00 Come costruire una presenza efficace su LinkedIn per se stessi e per la propria azienda.
Francesco Canuti, AD Popwave
- ore 17.45 Conclusioni

NEUROMARKETING E LINKEDIN: come il cervello decide se sei rilevante

Programma

ore 16.00 Accoglienza

ore 16.15 Cos'è il Neuromarketing e come rendere efficace il proprio brand.
Elena Sabbatini, AD Tecnostudi

ore 17.00 Come costruire una presenza efficace su LinkedIn per se stessi e per la propria azienda.
Francesco Canuti, AD Popwave

ore 17.45 Conclusioni

Evento esclusivamente in presenza - [ISCRIVITI ORA](#)

 [Scarica la locandina \(2.14 MB\).](#)