1108 Fulton Street San Francisco CA 94117 Tel (415)775-4917

Scheda Aziendale SalesBrain™

Il Profilo
SalesBrain è l'unica azienda di NeuroMarketing che offre servizi di ricerca, coaching e training. L'azienda, che ha il proprio quartier generale a San Francisco, California, e filiali a Parigi, Bruxelles e Milano, dispone di una metodologia esclusiva che identifica il linguaggio della parte del cervello preposta ai processi decisionali. Le piattaforme online di e-learning e ricerca SalesBrain si basano su innovative scoperte neuroscientifiche. SalesBrain aiuta le aziende a raggiungere i massimi livelli di successo e gli obiettivi più stimolanti della propria pianificazione strategica ed esecutiva tramite l'applicazione dei più recenti principi di NeuroMarketing.

La Missione
Offrire alle aziende i vantaggi delle più recenti ricerche in campo di NeuroMarketing utilizzando un metodo scientifico ma semplice per il raggiungimento di obiettivi di marketing, comunicazione e vendita mai visti prima.

Il Management
Christophe Morin, co-fondatore e CEO; il Chief Pain Officer e Marketing Guru
Patrick Renvoise, cofondatore e presidente; il Chief Impact Officer e Sales Guru

La Struttura
12 trainer e partner certificati in Belgio, Francia, Italia, Regno Unito e Canada.

La Storia
Il modello SalesBrain è stato messo a punto grazie all'ampia esperienza tecnologica e commerciale di due executive di livello internazionale. I due fondatori di SalesBrain hanno realizzato il loro primo libro sul NeuroMarketing, ***Selling to the Old Brain***, nel 2003 e hanno cominciato a fornire servizi basati sulle scoperte che stavano rapidamente emergendo nel settore della ricerca neurologica Attualmente, i due autori girano gli stati Uniti, l'Europa e il Canada per illustrare le loro scoperte di NeuroMarketing e per tenere seminari rivolti a manager ed executive di una vasta gamma di settori di attività.

I Mercati
Alta tecnologia, telecomunicazioni, biotecnologia, sanità, commerciali, servizi finanziari, oltre a vari altri settori quali vino, auto e consumer.
I clienti includono Airbus, IBA, Genesys, Alcatel, TEC, Moore Foundation, SGI, Stratex Networks, Incas Group, Zonin SpA, Getronics Italia SpA, GE, TEM SpA ed altri. SalesBrain è stata presentata ad oltre 800 CEO di tutto il mondo ed ha addestrato oltre 2500 senior executives di 19 nazionalità in più di 12 paesi.

I prodotti e i servizi principali
SalesBrain fornisce 3 categorie di programmi di NeuroMarketing:

Ricerca - Programmi per la diagnosi rapida e accurata dei PAIN e delle ANSIE che influiscono sulle decisioni degli acquirenti. Uso di script e software tool proprietari che garantiscono una raccolta dati veloce e collaborativa e la diffusione delle rilevazioni alle squadre dei partecipanti di tutto il mondo.
Coaching – Programmi per la creazione di CHIAREZZA, CONSENSO e IMPEGNO sui CLAIM (ndt. dichiarazioni)aziendali. Le sessioni interattive aumentano il GAIN (ndt. Guadagno per il cliente) che la squadra può dimostrare.
Training – Programmi per l'apprendimento e la messa in pratica delle pratiche trasformative aziendali di *Selling to the Old Brain*™.

Esclusive piattaforme tecnologiche e content products

- **GroupSmart** ä - applicazione web proprietaria che accelera il team development e il brainstorming. GroupSmart™ accetta partecipanti di tutto il mondo con voting e ranking anonimo in tempo reale e consensus building tra membri di qualsiasi squadra.
- **MySalesBrain** ä - piattaforma e-learning personalizzata che offre i contenuti del libro *Selling to the Old Brain,* con l'interattività del superpremiato omonimo workshop SalesBrain. MySalesBrain consente all'utente di padroneggiare i segreti di *Selling to the Old Brain* al proprio ritmo, secondo i propri tempi e secondo le proprie modalità di apprendimento. Interattivo, veloce e divertente. Può essere utilizzato in modo trasversale tra diverse strutture e diversi ambiti territoriali.
- **Selling to the Old Brain –** il pioneristico libro sul NeuroMarketing scritto dai fondatori Christophe Morin e Patrick Renvoise. Applica i nuovi principi delle scienze neurologiche ai processi di marketing e vendita. Dal marzo 2005 il libro è disponibile anche in lingua francese.

Premi e riconoscimenti

- AMA (American Marketing Association), candidato al premio "next big thing in marketing" 2004;
- Speaker preferenziale per i membri CEO di TEC, la più grande rete globale di Chief Executives;
- Offerta della metodologia results-driven e di successo SalesBrain ad oltre 2500 executives. Le sessioni di training hanno ricevuto una votazione media di 4,82 su una scala da 1 a 5.

Persona di contatto:
Christophe Morin
+1 415-786-3273 (ufficio), +33 (0)6-23-93-75-13 (Francia), (Fax) 1-708-570-2736
+39 02 8905-9478 (Italia)