



Universidad del
Rosario

A VANCE
Educación Continua

CURSO | REMOTO

NEUROMARKETING APLICADO: ESTRATEGIAS PARA VENDER CON EL CEREBRO

CONTENIDO TEMÁTICO

| Módulo 1.

Marketing, la base clave del neuromarketing y el cerebro como su integrador

- Apertura del diplomado, del marketing al neuromarketing.
- El cerebro: el gran integrador de la decisión de compra, la sensibilidad, sensorialidad y motricidad; su relación con el marketing y los procesos inconscientes, electroencefalografía y mapeo cerebral.
- Procesamiento de la emoción y su papel en las decisiones.
- Lo que debe saber de neuromarketing para tener discernimiento sobre la solidez de los estudios.

| Módulo 2.

Neuromarketing, aplicación práctica

- Orientaciones en el estudio del comportamiento del consumidor, el proceso de decisión de compra, neurobiología de las emociones.
- Más allá del sistema límbico: un zoom para conectar estructuras clave con su campaña de marketing.
- Emociones y recompensa, el comprador compulsivo.
- Diferencias cerebrales de género e implicaciones en el marketing.

| Módulo 3.

¿Cómo se investiga en neuromarketing?

- Tecnologías de investigación en neuromarketing
- EEG

- RMNf
- Medidas indirectas
- Eyetracking
- Biometría: hablemos de sensibilidad y especificidad
- Estudios neurocualitativos
- Laboratorio de neuromarketing práctico

| Módulo 4.

Cerebro y decisión de compra. Marketing sensorial y experiencial

- Técnicas tradicionales vs. técnicas neurocientíficas.
- ¿Cómo se diseña una experiencia de marketing sensorial?
- Marketing olfativo
- Proveedores de experiencia (Expro) auditivos
- La integración de la experiencia de marketing sensorial

| Módulo 5.

Técnicas cerebrales para equipos y organizaciones

- Neurociencia y management: el management desde el punto de vista evolutivo, evolución del pensamiento gerencial, la aplicación de la inteligencia emocional en la dirección de equipos, neuronas espejo y equipos exitosos.
- Nuevos enfoques de liderazgo y neurociencia: ser un líder resonante y comportamientos que definen al neuromanager.
- Sobre la neuroética: emociones y juicios morales.

- Todos nuestros programas incluyen un certificado de asistencia. Los participantes que cumplan con la asistencia mínima requerida y los requisitos académicos, recibirán su certificado.
- La Universidad del Rosario se reserva el derecho de modificar el equipo académico de los programas de Educación Continua que estén anunciados en la programación, así como modificar el orden temático presentado en este programa, garantizado que se abordará la totalidad de temas propuestos.
- La Universidad del Rosario podrá modificar las fechas de desarrollo de los programas o de las sesiones de un programa en ejecución, en situaciones que así lo amerite. La notificación a inscritos o a los participantes de los programas se podrá hacer sin un plazo de tiempo previo estipulado, pero siempre intentando mantener un mínimo de horas previas para ello.
- Los programas de Educación Continua son educación informal, no conducen a título profesional.