



CURSO | REMOTO

ESPECIALIZADO  
NEUROMARKETING

## CONTENIDO TEMÁTICO

### | Módulo 1.

**Marketing: una visión de las personas a través de su perspectiva como consumidores.**

- Lo que creemos saber del marketing Vs lo que debemos saber del marketing.
- Hombres y Mujeres con el mismo cerebro? Con la misma Visión del mundo?
- Entonces, somos la especie dominante gracias a nuestro Cerebro?

### | Módulo 2.

**La Realidad: lo que funciona y lo que no.**

- Neuro y Marketing: el matrimonio perfecto?
- Por qué admiro unas cosas y compro otras?
- Qué hacen las grandes marcas?
- Dame ejemplos, muchos ejemplos!

### | Módulo 3.

**Estrategias desde la Psicología y las Neurociencias.**

- Así nos influyen y motivan
- Así decidimos

- Así compramos
- Hazlo tú!

### | Módulo 4. **Biometría**

- Técnicas tradicionales vs. técnicas neurocientíficas: La nueva investigación.

### | Módulo 5.

**Estamos Negociando?**

- La Negociación explicada desde la perspectiva psico-social.
- Enfoques, Roles y Ambientes de la negociación que inciden en los comportamientos.

- 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.