



# EXPERTO EN NEUROMARKETING Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA EN MARKETING

## Modalidad Virtual

El neuromarketing es la línea de marketing que estudia los procesos de neurociencia, aspectos cerebrales y su impacto en el proceso de toma de decisiones de los consumidores, identificando los insights junto con los factores clave de compra, relacionando el comportamiento del consumidor con aspectos subconscientes e investigando los impulsos neurológicos que están relacionadas en el comportamiento de los consumidores cuando: elige una marca, compra un producto/servicio o es expuesto a elementos que generen impulsos de compra.

### OBJETIVO GENERAL

Brindar conceptos teórico-prácticos, estrategias y herramientas necesarias para dirigir, evaluar y administrar las estrategias de neuromarketing y la programación neurolingüística dentro de la empresa.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del programa los (as) participantes estarán en condiciones de:

- Descubrir las herramientas básicas del neuromarketing.
- Manejar conceptos y herramientas de neuromarketing.
- Definir los elementos básicos de la programación neurolingüística
- Desarrollar estrategias de neuromarketing y la programación neurolingüística.
- Estudiar el comportamiento del consumidor a través de las nuevas tecnologías aplicadas al neuromarketing.
- Conocer las nuevas estrategias de marketing vinculadas a las neurociencias y a la psicología.
- Identificar el impacto emotivo que genera su producto, servicio, marca, canal por medio del análisis de las respuestas neurológicas.
- Comprender el comportamiento del consumidor en el momento de la compra.
- Identificar y satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes definidos en base a las respuestas cerebrales.

## DIRIGIDO A

- Gerentes, jefes de marketing y otros profesionales que quieren mejorar sus habilidades de evaluación de mercado, con un enfoque real y práctico.
- Psicólogo/as de diferentes áreas (clínica, organizacional, social, educativo) que quieren dominar herramientas enfocadas al marketing y manejo de mercado.
- Estudiantes y otras personas interesadas en el tema.

## REQUISITOS TÉCNICOS

Todos los participantes deberán contar con:

- Una laptop con procesador i3 o superior.
- Memoria RAM de 4GB o más.
- Acceso a internet.
- Auriculares

## PLAN DE ESTUDIO

### Módulo I | Introducción al neuromarketing

¿Por qué la necesidad del neuromarketing?

Elementos básicos a tomar en cuenta.

Entorno de mercado en el neuromarketing.

Influir positivamente en el proceso de compra de una forma distinta.

### Módulo II | Marketing experiencial

Las habilidades básicas de la PNL.

Definición de los pasos a tomar en cuenta.

Desarrollar habilidades para hacer una eficiente programación neurolingüística.

Desarrollar la motivación neurolingüística en las personas.

### Módulo III | Programación neurolingüística

Definición de estrategias.

El líder de mercado y su análisis del entorno.

La orientación al cliente como valor.

Desarrollo de actividades y acciones adecuadas en nuestro entorno.

### Módulo IV | Estrategias de neuromarketing

Enfoque en la mejor experiencia de los clientes.

Evaluación del marketing de experiencias.

Apoyo del marketing sensorial.

Lograr sinergia del neuromarketing y el marketing experiencial.

## PLANTEL DOCENTE

El plantel docente está conformado por profesionales de reconocido prestigio en su área, los mismos son seleccionados y evaluados, bajo estrictos procedimientos que toman en cuenta metodología didáctica, facilitación del aprendizaje, transmisión de valores y experiencia laboral en la aplicación de tema.

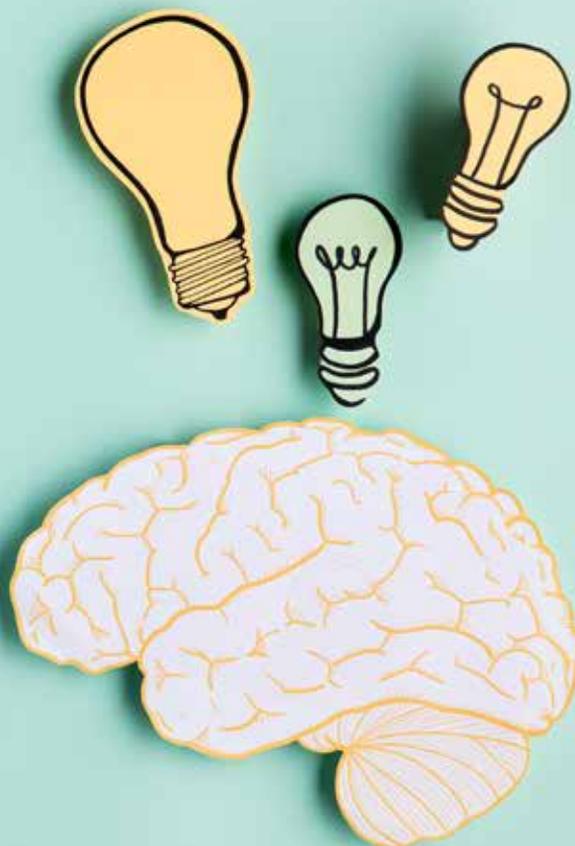
## METODOLOGÍA

Se aplicará una metodología virtual y participativa de transferencia de conocimientos, combinando actividades sincrónicas (videoconferencias) y asincrónicas (plataforma virtual) con las siguientes características:

### Clases en Salas de Videoconferencias

Se realizarán 3 sesiones de videoconferencia por semana de clases, mediante la aplicación Zoom. Estas salas son de uso sencillo y amigable, permitiendo la interacción entre los alumnos y el docente para el desarrollo de actividades colaborativas.

Todas las sesiones de videoconferencias serán grabadas y puestas a disposición de los alumnos en la plataforma virtual, durante la ejecución de la materia.



## Plataforma Virtual para el Aprendizaje

La plataforma UPB Virtual está diseñada para crear espacios de enseñanza virtual, administrar, distribuir y controlar todas las actividades asincrónicas.

Para acceder al material digital y cumplir con diferentes actividades asignadas por el docente, el participante podrá ingresar a la plataforma virtual, sin restricción de horarios.

Para la transferencia de conocimientos el docente podrá hacer uso de distintos recursos: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de preguntas y respuestas, mensajería interna, trabajos, cuestionarios, tests y otros servicios orientados a lograr un aprendizaje colaborativo.

## CARACTERÍSTICAS DEL CURSO

**Duración:** 100 horas académicas.

**Titulación:** Al cumplir con los requisitos académicos de aprobación de los módulos el (la) participante obtendrá el certificado de "Experto en Neuromarketing y Programación Neurolingüística en Marketing".

Solicite al contacto regional información actualizada, referida a precio, descuentos, planes de pago, resumen de la experiencia del plantel docente, horarios, cronograma tentativo y proceso de inscripción.



Patrocinada por:



Informaciones e Inscripciones:

☎ 712 27001

luzmachicado@upb.edu