

CURSO ESPECIALIZADO  
ONLINE

# NEUROMARKETING

[CEONM]





## Curso Especializado Online en Neuromarketing

---

Comprender el funcionamiento del cerebro es una competencia fundamental para los profesionales del mundo del marketing y clientes que quieran ir más allá y aplicar las metodologías y técnicas innovadoras para identificar oportunidades de negocio. El Curso Especializado Online en Neuromarketing te permitirá conocer y aplicar herramientas y técnicas basadas en la neurociencia para aplicarlo a tus estrategias de Marketing y Experiencia de Cliente, incrementando el impacto y la eficacia de tus acciones.

<b>Formato</b>	<b>Online</b>
<b>Idioma</b>	<b>Español</b>
<b>Duración</b>	<b>12 semanas</b>
<b>Trabajo individual, Examen Final</b>	

### COMPETENCIAS

- Diseñar y gestionar un estudio de investigación del consumidor aplicando técnicas de Neuromarketing
- Aplicar el Neuromarketing a diferentes objetivos de negocio de las organizaciones
- Innovar y transformar la experiencia del cliente a partir la aplicación de técnicas avanzadas de neurociencia

## OBJETIVOS

- › Entender y analizar el comportamiento del consumidor
- › Comprender cómo el funcionamiento del cerebro influye en las decisiones
- › Aprender las diferentes herramientas y metodologías de Neuromarketing para impactar en los resultados
- › Conocer las principales metodologías de diagnóstico y análisis del comportamiento
- › Aplicar el neuromarketing en las estrategias de negocio y de gestión de clientes

## PERFIL DE SALIDA

Profesionales con capacidad de diseñar y aplicar estrategias de investigación y diseño de experiencias de cliente a partir de los principios, herramientas y metodologías de neuromarketing y comportamiento del consumidor.

## DIRIGIDO A

Profesionales de Marketing y Negocios que quieran aplicar el conocimiento del comportamiento y de las neurociencias a las estrategias de sus organizaciones.

# METODOLOGÍA

## **Transformative Learning by ESIC**

es un nuevo ecosistema formativo que persigue el desarrollo profesional y personal del alumnado dentro de los máximos estándares de calidad académica, docente y que refuerza la interacción constante entre alumnos, profesorado, la realidad empresarial y otras áreas y servicios de la Escuela.

## **¿En qué consiste?**



### **Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.**

#### Documentación

- Programa completo: Temas, puntos y subpuntos.
- Asignación de temas y clases por semana.
- Documentación elaborada por profesionales del sector.
- Videos de tutorías y webinars (clases).
- Bibliografía y links de interés.

#### Documentación en Easy Generator

- Contenidos ONLINE.
- Descargables en PDF.
- Indicador y marcador de progreso.





### **Sesiones online síncronas, Webinars**

- Se recomienda asistir a todos los webinars e interactuar con el profesor y los compañeros.
- Los webinars son sesiones online de una hora aprox. impartidas por un profesional, miembro del consejo de expertos del curso. Estas sesiones tratarán sobre temas o materias relevantes, pudiendo el alumno interactuar con el ponente en tiempo real.
- Las sesiones serán grabadas y podrás encontrarlos en el aula virtual después de su impartición.
- Horario habitual entre las 19:00y las 21:00h. (hora España)
- Las fechas y horarios puedes encontrarlas disponibles en el aula virtual desde el 1er día de inicio del curso.
- En total son 10 webinars durante el curso



### **Autoevaluación**

Al final de cada tema hay un test de autoevaluación para asegurarte que aprendes lo previsto.



### **Aplicación de casos de estudios y empresas reales**



### **Apoyo tutorizado y feedback**

4 tutorías en directo, una tutoría cada mes, con una de ellas al inicio con la explicación del curso.



### **Actividades prácticas y experienciales**



### **Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales**



### **Proyecto final y examen final para la obtención del título.**



# PROGRAMA

## **Fundamentos de Neuromarketing**

- > Introducción al Neuromarketing y definición de los conceptos y marco de trabajo para aplicarlo en las organizaciones.

## **Neurociencia y conocimiento básico del funcionamiento del cerebro**

- > Fundamentos de neurociencia y funcionamiento de los mecanismos del cerebro sobre los que se soportan las estrategias de neuromarketing.

## **Psicología y comportamiento del consumidor**

- > Descripción de los conceptos fundamentales de la psicología y la conexión con los aspectos relacionados al comportamiento de los consumidores.

## **Herramientas de investigación y conocimiento del cliente**

- > Principales herramientas y metodologías tradicionales de investigación y conocimiento del cliente (entrevistas, focus groups, investigación cuantitativa, observación contextual, etc..)

## **Métodos y técnicas de análisis en Neuromarketing**

- > Metodologías y herramientas de investigación avanzada aplicando la neurociencia para el entendimiento de los consumidores.

## **Neurotecnología**

- > Soluciones que combinan neurociencia, inteligencia artificial y hardware para monitorizar el comportamiento.

## **Marketing Experiencial**

- > Aplicación de los sentidos y el marketing sensorial a las acciones y diseño de experiencias de cliente.

### **Neuromarketing aplicado a las acciones de Branding**

- > Cómo aplicar las estrategias de neuromarketing a las acciones de branding y comunicación.

### **Neuromarketing y Experiencia digital**

- > Aplicación del neuromarketing a las estrategias digitales y mejora de la experiencia de compra online.

### **Behavioural Economics**

- > Economía conductual y análisis del impacto del análisis del comportamiento del consumidor en los resultados de negocio.

### **Ética y aspectos legales aplicados al Neuromarketing**

- > Implicaciones éticas y aspectos legales a considerar a la hora de aplicar técnicas de neuromarketing.

### **Neuromanagement: aplicando la neurociencia a la gestión organizacional**

- > Aplicación del Neuromarketing al liderazgo organizacional y la gestión de equipos.

# CLAUSTRO DE PROFESORES

---

**Carlos Molina**

IZO

VP Experience & Think

**María López**

BitBrain

CEO

**Elisa López**

Customer Experience

Project Manager

**Maurien Martínez**

Cionet

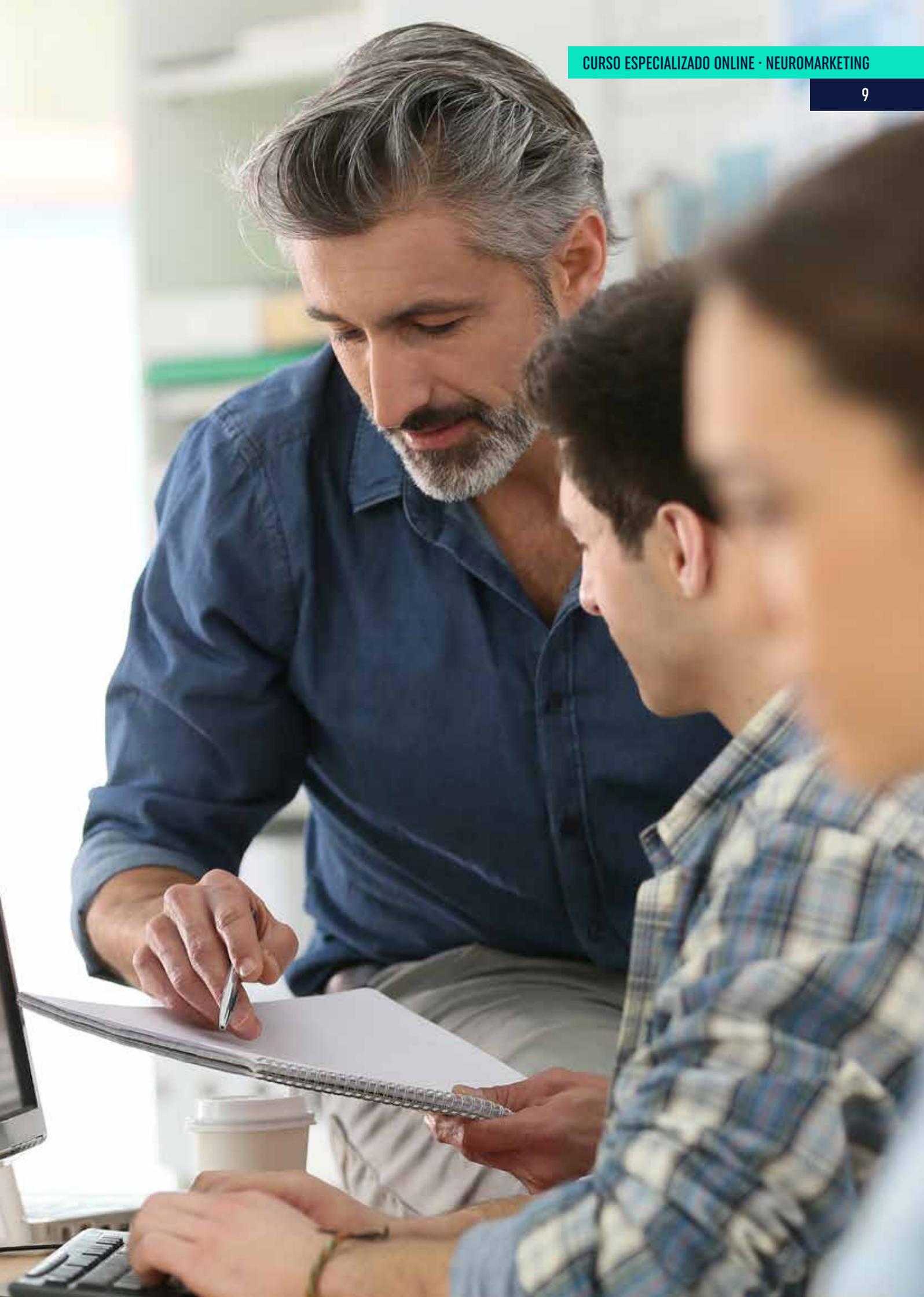
Digital Product Manager

**Álvaro Marín**

Emo-Insights

Project Manager





**MADRID**

91 452 41 00

info.madrid@esic.edu

**BARCELONA**

93 414 44 44

info.barcelona@esic.edu

**VALENCIA**

96 361 48 11

info.valencia@esic.edu

**SEVILLA**

95 446 00 03

info.sevilla@esic.edu

**ZARAGOZA**

97 635 07 14

info.zaragoza@esic.edu

**MÁLAGA**

95 202 03 69

info.malaga@esic.edu

**PAMPLONA**

94 829 01 55

info.pamplona@esic.edu

**BILBAO**

94 470 24 86

formacion@camarabilbao.com

**GRANADA**

95 822 29 14

master@esgerencia.com

SEPTIEMBRE 2021