

CURSO CORTO EDEX

Neuromarketing y la Decisión de Compra



 **Inicio:**
Miércoles 26 de
Octubre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en tiempo
real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



Ocho semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Clases dictadas en tiempo real Vía Zoom y mediante la plataforma de aprendizaje Canvas.



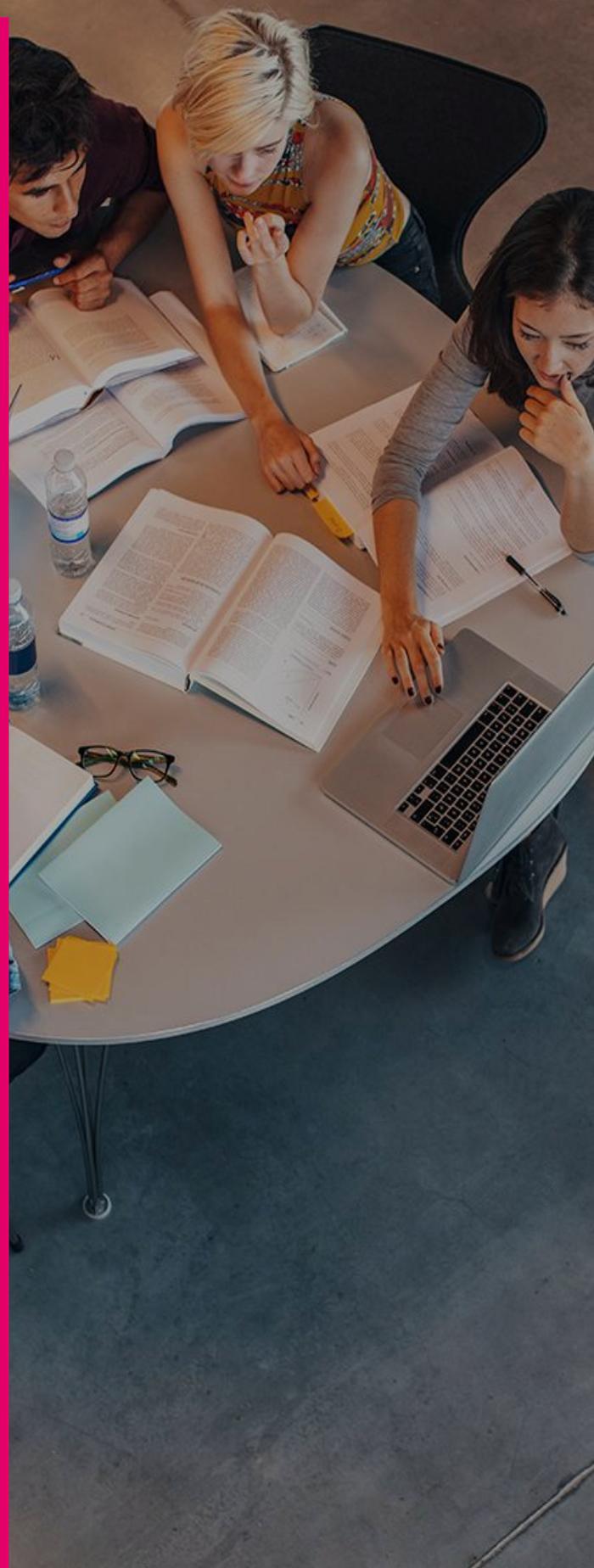
Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar hasta una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

En los tiempos actuales, son muchos los factores que han establecido un nuevo entorno, el cual condiciona las reglas de juego, haciéndolas más complejas. Uno de esos factores, es el consumidor, el cual, cada vez más informado, se ha vuelto más exigente.

Es así como el nuevo entorno nos condiciona a emplear nuevas herramientas que permitan una mejor interrelación con el consumidor y un conocimiento mucho más preciso del mismo.

El Neuromarketing es una de esas nuevas herramientas, constituyéndose en uno de los mejores avances en análisis y conocimiento del comportamiento del consumidor, a través del empleo de herramientas de neurociencia, complementando así la investigación de mercados y de clientes.

Objetivo

Desarrollar capacidades para la gestión del marketing a través del análisis y aplicación de las herramientas del Neuromarketing.

Dirigido a

Dirigido a profesionales en marketing y gestión comercial, gerentes de marketing, jefes de producto, profesionales en comunicación de marca y a todos aquellos que quieran desarrollar una visión cliente-céntrica basada en las técnicas de neuromarketing.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Miércoles 26 de octubre

¿Qué es el Neuromarketing?

- Concepto.
- Características, principios y alcances.
- Campo de acción.
- Neuromarketing, más que el simple posicionamiento.
- Principales diferencias con el marketing actual.

SESIÓN 3 y 4

Miércoles 2 de noviembre

Las bases biológicas de la conducta

- El cerebro como órgano rector del comportamiento humano.
- El aspecto anatómico y neurofisiológico.
- Cuando el cerebro decide.
- Las neurociencias y su aplicación al Marketing

SESIÓN 5 y 6

Miércoles 9 de noviembre

Los procesos cognitivos

- El procesamiento de la información y su base neuronal en la conducta del consumidor.
- Las respuestas racionales, emocionales, sensoriales, conductuales.
- Los sentidos, puerta de entrada de los datos que la mente procesa.
- La predominancia del inconsciente.
- Los niveles de conciencia.
- El papel del inconsciente en las decisiones de compra.
- ¿Sabe el consumidor lo que compra?
- Mentiras y verdades sobre la conducta de compra.

SESIÓN 7 y 8

Miércoles 16 de noviembre

¿Cómo se investiga en Neuromarketing?

- Los métodos tradicionales de investigación vs la investigación en Neuromarketing.
- Métodos y técnicas de investigación en Neuromarketing.
- El avance de las tecnologías de diagnóstico.
- Los métodos neurales utilizados en Psicología Cognitiva.
- El aporte de la tecnología a la investigación en Neuromarketing.
- El aporte de las nuevas técnicas de investigación: EEG, PP, MEG, TEP, RMN, RMF.
- Alcances y limitaciones de la investigación en Neuromarketing.

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. Cualquier eventual cambio en la programación les será comunicado oportunamente.

SESIÓN 9 y 10

Miércoles 23 de noviembre

Neuromarketing y Publicidad

- Aplicaciones del Neuromarketing al marketing mix.
- Las estrategias y táctica vistas desde lo que ocurre en el cerebro.
- ¿Cuándo la publicidad es efectiva?
- Aplicaciones de Neuromarketing a la publicidad

SESIÓN 11 y 12

Miércoles 30 de noviembre

Neuromarketing y Branding

- La marca lo es todo.
- ¿Cómo se posicionan las marcas?.
- El peso de las marcas en la decisión de compra.
- Estrategias y tácticas integrales del Neuromarketing.
- Las estrategias multisensoriales y multimediales.

SESIÓN 13 y 14

Miércoles 7 de diciembre

Neuroventas

- Las neuroventas frente a las ventas tradicionales.
- Neurociencias para las ventas.
- El proceso de decisión.
- El valor simbólico.
- Tips para vender mejor.
- La mente del vendedor.

SESIÓN 15 y 16

Miércoles 14 de diciembre

Las emociones

- ¿Cómo considera el marketing a las emociones?
- Emociones más habituales.
- Radiografía de las emociones.
- Presentación Grupal del Trabajo Aplicativo Final

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, secuencia de los cursos o profesores, de acuerdo a su política de mejora continua. Cualquier eventual cambio en la programación les será comunicado oportunamente.

Docentes del Programa

Edgard Espinoza Fuentes

El profesor Espinoza es Máster en Dirección Comercial y Marketing , IE Business School. MBA de ESAN. Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Católica Santa María. Certificado en Coaching Ontológico - ICF, Newfield Network. Certificado en Coaching Ejecutivo, Corporativo y de Equipos - AIC. TISOC.

En relación a su experiencia profesional, se ha desempeñado por 14 años como Consultor de Desarrollo Humano y Gestión del Cambio en London Consulting Group para 9 países de América Latina. Cuenta con experiencia docente en la Pontificia Universidad Católica del Perú; así como en GERENS Escuela de Postgrado y el Instituto Peruano de Publicidad - IPP.

Actualmente en Gerente de Operaciones y Calidad, así como Consultor de Transición Laboral en LHH DBM Perú. Coach Ontológico y Ejecutivo. Profesor en CENTRUM PUCP Business School.

 **Inicio:**
Miércoles 26 de Octubre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Duración:**
08 semanas

 **Modalidad:**
Clases en tiempo real

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Inversión:**
S/ 1900

Información y descuentos

 executive.centrum@pucp.edu.pe

 +51 959 179 180



Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking



EXECUTIVE EDUCATION
Nº 1 **Nº 55**
en el Perú en el Mundo
FINANCIAL TIMES 2022