

The background features a warm orange color scheme. On the right side, there is a wireframe illustration of a human brain. The laptop screen in the background displays several marketing-related terms in a light, semi-transparent font: FEELINGS, ADVERTISING, PRODUCT, PLAN, STRATEGY, CUSTOMER, BRAND, and FEEDBACK. The word 'NEUROMARKETING' is prominently displayed in a large, bold, italicized font across the middle of the screen. The laptop keyboard is visible at the bottom of the frame.

Neuromarketing

Formación online • 60 horas de duración

CARACTERÍSTICAS



Objetivo principal del curso

Con este curso online de Neuromarketing, estudiarás los efectos que la publicidad y las marcas tienen en la mente y aprenderás a desarrollar estrategias exitosas analizando casos reales.



Modalidad
100% online



Diploma de Aprovechamiento



Apoyo y asesoramiento continuo



Formación online (bonificable hasta el 100%)





TEMARIO

¿Qué **aprenderás**
con nosotros?

1 DEL MARKETING AL NEUROMARKETING.

- Conceptos y bases del neuromarketing.
- Fundamentos de neuromarketing: Bases neuronales aplicadas a la conducta del consumidor y la toma de decisiones de compra.
- Estructura y función cerebral.
- Base científica del neuromarketing.
- Memoria y atención.
- Los cinco sentidos + 1.

2 INVESTIGACIÓN COMERCIAL Y DE MERCADOS.

- Estudios reales y casos prácticos.
- Investigación en conducta del consumidor.
- Analítica en comportamiento de compra.

3 LABORATORIO DE NEUROMARKETING.

- Herramientas de análisis.
- Ejemplos aplicados a la realidad del mercado.

4 PERCEPCIONES Y REALIDADES.

- Condicionantes de nuestras percepciones.
- Los sentidos.

5 FUNDAMENTOS DE MARKETING A TRAVÉS DEL NEUROMARKETING.

- Aplicación de conocimientos.
- Branding: neuromarketing aplicado al posicionamiento de productos y marcas.
- Las 4P y el neuromarketing.
- Conceptualización, comunicación e imagen.
- Comunicación promoción y publicidad.
- Diseño del producto y su ubicación.
- Ecommerce.

6 PUBLICIDAD Y MANIPULACIÓN.

- Patrones biológicos de comportamiento en las compras.
- Las neuronas espejo.
- La tendencia a seguir a los demás.
- Factores endógenos y exógenos que alteran conductas en consumo.





100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que los alumnos adquieran un nivel de conocimiento adecuado a su ocupación profesional. Ofrecemos un nivel alto de interactividad, siguiendo un plan de trabajo totalmente **individualizado**, con un **seguimiento y evaluación, acceso a contenidos 24 horas y ejercicios** que facilitan y amenizan el aprendizaje.

Una vez matriculado, el alumno recibirá las claves de acceso al **Campus Virtual** del curso para que, desde ese momento, pueda acceder cuando quiera (24 horas al día) en función de su disponibilidad horaria, y desde cualquier PC. Solo necesita conexión a Internet.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con responsabilidades personales y laborales de los estudiantes.

¿Qué ventajas tiene la formación online?:



Fácil de utilizar: no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online orienta paso a paso en todo el proceso de formación.



Tutor personal: se pueden resolver las dudas en directo en horario de tutorías o consultar con un tutor personal a través de e-mail.



Desde cualquier dispositivo: sin desplazamientos. Con las claves de acceso se puede acceder al curso desde cualquier dispositivo.



Videos y herramientas multimedia: Foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



Disponible las 24 horas: se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



Contenido descargable: el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



Soporte técnico: un equipo de soporte informático estará disponible para cualquier incidencia.



Tutorías telefónicas: el tutor estará disponible telefónicamente.

