



## Programa

### CURSO NEUROMARKETING: DIFERENCIARTE, INFLUIR Y TRIUNFAR

## Dirigido a

Profesionales interesados en aplicar las claves y patrones del neuromarketing para detectar y satisfacer las necesidades reales de los clientes.

## Competencia

Aplicar las claves y patrones del neuromarketing para detectar y satisfacer las necesidades reales de los clientes.

## Requisitos

Ninguno

## Programación

### Parte I: Inicio de la aventura

1.1- Conceptos generales. Neurociencias. Neuromarketing. La década del cerebro. El reto Pepsi. Campos de acción. Los equipos y las técnicas.

### Parte II: Conociendo el cerebro: Sintonizador de la realidad

2.1- El director de la orquesta y el sistema nervioso. 2.2- Mecanismos complejos del cerebro. 2.3- Neuronas y red neuronal. 2.4- Neurotransmisores de la acción. 2.5- Sinapsis

### Parte III: Debajo del umbral de la conciencia

3.1- Sistema de recompensa cerebral. 3.2- Sistema dopaminérgico. 3.3- Motivación a la acción. 3.4- Sistema límbico. 3.5- Circuitos de dolor. 3.6- Neuronas espejos

### Parte IV: El escenario de compra

4.1- Toque personal. 4.2- Lo que buscan las personas. 4.3- Escalera emocional 4.4- Modelo neuroventas. 4.5- Estímulos para vender. 4.6- Minimizar el dolor 4.7- Sensorial y emocional. 4.8- Fidelidad y confianza

### Reflexión final

### Neuromarketing y ética

## Duración - modalidad - Inversión

16 horas académicas

Viernes de 9:00 a.m. a 12:00 m. y 1:00 p.m. a 3:15 p.m. / Sábados de 9:00 a 12:00 m.

Modalidad: Presencial