

NEUROMARKETING. COMM123PO

SKU: EVOL-3236-iNO-B | Categorías: Comercio y Marketing, COMERCIO Y MARKETING

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas <u>60</u>

Créditos ECTS 0

Más información

CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE

PROFESIONALIDAD

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

NEUROMARKETING

Objetivos

Este Curso COMM123PO NEUROMARKETING le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMM123PO NEUROMARKETING el alumno será capaz de Conocer en la práctica el alcance de los conceptos asociados al Neuromarketing y su aplicabilidad analizando casos reales y estudiando los efectos que la publicidad y las marcas tienen en la mente además de proporcionar un conjunto de recursos para Desarrollar estrategias exitosas.

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEL MARKETING AL NEUROMARKETING.

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



Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INVESTIGACIÓN COMERCIAL Y DE MERCADOS.

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LABORATORIO DE NEUROMARKETING

- 1. Herramientas de análisis.
- 2. Medidores de atención:
- 3. Eyetracking monitorizado.
- 4. Eyetracking glases.
- 5. Eye-finger tracking aplicado a dispositivos móviles.
- 6. Medidores de emocionales:
- 7. GSR Cardio.
- 8. Apertura de pupila.
- 9. Movimiento de cabeza.
- 10. Reconocimiento facial.
- 11. Resonancia Magnética Funcional.
- 12. Técnicas Electrofisiológicas: EEG y electromiografía.
- 13. Tomografía.
- 14. Ejemplos aplicados a la realidad del mercado.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PERCEPCIONES Y REALIDADES.

- 1. Condicionantes de nuestras percepciones.
- 2. Los sentidos.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FUNDAMENTOS DE MARKETING A TRAVÉS DEL NEUROMARKETING

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

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PUBLICIDAD Y MANIPULACIÓN.

- 1. Patrones biológicos de comportamiento en las compras.
- 2. Las neuronas espejo.







Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

- 3. La tendencia a seguir a los demás.
- 4. Factores endógenos y exógenos que alteran conductas en consumo.

Si te gustó este curso también te puede gustar Marketing Orientado a la venta

O quizá este: MARKETING Y RR.HH.

Síguenos en <u>Instagram</u>



