Experto universitario

Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología

tech universidad

tech universidad

Experto Universitario

Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología

- Modalidad: **No escolarizada (100% en línea)**
- Duración: **6 meses**
- Titulación: **TECH Universidad**
- Horario: **a tu ritmo**
- Exámenes: **online**

Acceso web: **www.techtitute.com/educacion/experto-universitario/experto-neuromarketing-neuroeconomia-psicologia**

Índice

01
Presentación
pág. 4

02
Objetivos
pág. 8

03
Estructura y contenido
pág. 12

04
Metodología de estudio
pág. 16

05
Titulación
pág. 26

01

Presentación

Las Neurociencias se han convertido en los últimos años en referente para el desarrollo de distintas ramas del saber aplicados ya sea en la clínica, la educación, la lingüística, el marketing, pero también a otras tan novedosas como la economía, el liderazgo o la política, y todo ello gracia Las neurociencias se han convertido en los últimos años en referente para el desarrollo de distintas ramas del saber aplicados ya sea en la clínica, la educación, la lingüística o el marketing, pero también en otras tan novedosas como la economía, el liderazgo o la política, y todo ello gracias al avance de las técnicas de Neuro-Imagen, que superan los ya rudimentarios estudios anatómicos de hace unos años. s al avance de las técnicas de Neuro-Imagen, que superan los ya rudimentarios estudios anatómicos de hace unos años.

Esta especialización hace que los profesionales de este campo aumenten su capacidad de éxito, lo que revierte en una mejor praxis y en el beneficio social para toda la comunidad"

El neuromarketing es la aplicación de las técnicas de la neurociencia al marketing. Su objetivo es conocer y comprender los niveles de atención que muestran las personas a diferentes estímulos. De esta manera se trata de explicar el comportamiento de las personas desde la base de su actividad neuronal.

La finalidad del uso de estas técnicas en marketing es buscar la eficacia en sus decisiones. Averiguar a qué estímulos prestan más atención las personas y en cuáles no influye directamente en el comportamiento de la persona. Lo que se trata en este sentido es de comprender más y mejor a las personas. Por otra parte, la neuroeconomía es la ciencia que estudia cómo actúa el cerebro de la gente en la toma de decisiones económicas, lo cual permite entender las causas de la conducta, que ayudarán a desarrollar modelos capaces de predecir las decisiones.

Aspectos que a veces parecen demasiado técnicos o con un lenguaje complicado son abordados y explicados de forma clara y accesible para cualquier profesional interesado, con lo que tendrá una visión amplia de los aspectos teóricos y aplicados de las neurociencias en las distintas disciplinas en que actualmente se emplean.

Una oportunidad única de contemplar el amplio abanico de las neurociencias aplicadas en los más diversos ámbitos abordados con suficiente claridad para ser aplicados en la práctica profesional.

Los alumnos accederán a los últimos avances de las neurociencias a nivel teórico, además de aprender cómo aplicarlo en su profesión, ofreciendo de esta forma una ventaja cualitativa sobre otros profesionales del sector. Facilitando, igualmente, la incorporación al mercado de trabajo o la promoción en el mismo, con un extenso conocimiento teórico y práctico que mejorará sus habilidades en el desempeño de su puesto.

Este **Experto Universitario en Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología** contiene el programa universitario más completo y actualizado del mercado. Las características más destacadas del experto son:

- El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Neuromarketing y Neuroeconomía.
- Sus contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que están concebidos, recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional.
- Las novedades sobre Neuromarketing y Neuroeconomía.
- Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje.
- Su hincapié en metodologías innovadoras en Neuromarketing y Neuroeconomía.
- Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual.
- La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet.

Actualiza tus conocimientos a través del programa de Experto Universitario en Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología"

Este experto puede ser la mejor inversión que puedes hacer en la selección de un programa de actualización por dos motivos: además de poner al día tus conocimientos en Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología, obtendrás un título de experto por la TECH Universidad"

Aumenta tu seguridad en la toma de decisiones actualizando tus conocimientos a través de este Experto.

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria.

Incluye en su cuadro docente a profesionales pertenecientes al ámbito de la psicología, que vierten en esta especialización la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará un estudio inmersivo programado para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional de la psicología deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen. Para ello, el especialista contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos en el campo del neuromarketing y la neuroeconomía, y con gran experiencia.

02

Objetivos

El Experto Universitario en Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología está orientado a facilitar la actuación del profesional interesado en estas temáticas, con gran aplicación en su ámbito laboral.

Este Experto te permitirá actualizar tus conocimientos en Neuromarketing y Neuroeconomía con el empleo de la última tecnología educativa, para contribuir con calidad y seguridad a la toma de decisiones"

Objetivos generales

- Introducir al alumno en el extenso mundo de las neurociencias desde una perspectiva práctica, para que conozca las distintas disciplinas que abarca el estudio del cerebro en relación con el comportamiento humano y sus posibilidades.
- Conocer las herramientas empleadas en la investigación y práctica de las neurociencias.
- Permitir el desarrollo de las habilidades y destrezas incentivando la capacitación continua y la investigación.

Objetivos específicos

- Saber sobre la capacitación del sistema nervioso.
- Comprender los tipos de neuronas.
- Identificar hemisferios y lóbulos cerebrales.
- Diferenciar entre localizacionismo y funcionalismo cerebral.
- Descubrir las Neuronas indiferenciadas.
- Conocer la Muerte neuronal programada.
- Reconocer la comunicación eléctrica interneuronal.
- Determinar el papel de la mielina en las neuronas.
- Comprender la comunicación química interneuronal.
- Clasificar las neurohormonas y sus funciones.
- Diferenciar entre la edad y la plasticidad neuronal.
- Descubrir el desarrollo neuronal.
- Conocer las peculiaridades del cerebro derecho.
- Desentrañar el cerebro izquierdo.
- Explorar la sustancia blanca.
- Reconocer las diferencias de género a nivel neuronal.
- Clasificar las funciones hemisféricas.
- Descubrir el nuevo localizacionismo.
- Comprender las técnicas invasivas.
- Reconocer las técnicas no invasivas.
- Distinguir entre elección única o múltiple.
- Conocer sobre el aprendizaje neuronal de elecciones.
- Comprender el papel del cerebro ante el placer.
- Relacionar al cerebro ante la sorpresa.
- Diferenciar entre las decisiones y elecciones a nivel neuronal.
- Explorar al consumo como fin de la elección.
- Identificar al cerebro infantil y elecciones.
- Definir el cerebro de adulto antes las elecciones.
- Diferenciar al cerebro masculino y las elecciones.
- Explorar el cerebro femenino y las elecciones.
- Conocer la relevancia de las neuronas espejo, en el marketing.
- Explorar la conducta social y pro social en el marketing.
- Identificar el aprendizaje de decisiones.
- Aprender sobre la memoria y el olvido de decisiones.
- Distinguir entre las técnicas neuronales invasivas.
- Diferenciar entre las técnicas neuronales no invasiva.
- Explorar los casos aplicados del neuromarketing.

- Conocer los resultados del neuromarketing.
- Identificar las nuevas tecnologías de ventas con respecto al cerebro.
- Comprender la relación entre el neuromarketing y las ventas.
- Explorar la relación entre la inteligencia y las matemáticas.
- Reconocer la relación entre inteligencias múltiples y matemáticas.
- Diferenciar entre teorías implícitas y explícitas de tendencia.
- Distinguir entre moda y modismo neuronal.
- Conocer la relación entre personalidad y conducta de riesgo.
- Establecer la relación entre el cerebro y la conducta de riesgo.
- Distinguir los sesgos básicos de las matemáticas.
- Comprender los sesgos complejos de las matemáticas.
- Aprender sobre las emociones positivas neuronales y la economía.
- Conocer sobre las emociones negativas neuronales y la economía.
- Observar el éxito económico a nivel neuronal.
- Descubrir el fracaso económico a nivel neuronal.
- Explorar la psicología clínica y la economía.
- Comprobar la relación entre personalidad y economía.

Da el paso para ponerte al día en las últimas novedades en Neuromarketing y Neuroeconomía”

03

Estructura y contenido

La estructura de los contenidos ha sido diseñada por un equipo de profesionales de los mejores centros educativos y universidades del territorio nacional, conscientes de la relevancia de la actualidad de la especialización innovadora, y comprometidos con la enseñanza de calidad mediante las nuevas tecnologías educativas.

Un completísimo programa docente, estructurado en unidades didácticas muy bien desarrolladas, orientadas a un aprendizaje eficaz y rápido, compatible con tu vida personal y profesional"

Módulo 1. Bases de las neurociencias

1.1. El sistema nervioso y las neuronas.
- 1.1.1. La formación del sistema nervioso.
- 1.1.2. Tipos de neuronas.

1.2. Bases neurobiológicas del cerebro.
- 1.2.1. Hemisferios y lóbulos cerebrales.
- 1.2.2. Localizacionismo vs. Funcionalismo cerebral.

1.3. Genética y desarrollo neuronal.
- 1.3.1. Neuronas indiferenciadas.
- 1.3.2. Muerte neuronal programada.

1.4. Mielinización.
- 1.4.1. La comunicación eléctrica inter-neuronal.
- 1.4.2. El papel de la mielina en las neuronas.

1.5. Neuroquímica del cerebro.
- 1.5.1. La comunicación química interneuronal.
- 1.5.2. Las neurohormonas y sus funciones.

1.6. Plasticidad y desarrollo cerebral.
- 1.6.1. Edad vs. plasticidad neuronal.
- 1.6.2. El desarrollo neuronal.

1.7. Diferencias hemisféricas.
- 1.7.1. Cerebro derecho.
- 1.7.2. Cerebro izquierdo.

1.8. Conectividad interhemisférica.
- 1.8.1. La sustancia blanca.
- 1.8.2. Diferencias de género.

1.9. Localizacionismo vs. Funcionalismo.
- 1.9.1. Funciones hemisféricas.
- 1.9.2. Nuevo localizacionismo.

1.10. Técnicas para el estudio del cerebro invasivas vs. no invasivas.
- 1.10.1. Técnicas invasivas.
- 1.10.2. Técnicas no invasivas.

Módulo 2. El neuromárketing

2.1. El cerebro ante las decisiones.
- 2.1.1. Elección única o múltiple.
- 2.1.2. Aprendizaje neuronal de elecciones.

2.2. El Placer vs. Sorpresa.
- 2.2.1. El cerebro ante el placer.
- 2.2.2. El cerebro ante la sorpresa.

2.3. El cerebro del Consumidor.
- 2.3.1. Decisiones y elecciones a nivel neuronal.
- 2.3.2. Consumo como fin de la elección.

2.4. Las edades del Cerebro.
- 2.4.1. Cerebro infantil y elecciones.
- 2.4.2. Cerebro de adulto y elecciones.

2.5. Cerebro Masculino vs. Femenino.
- 2.5.1. Cerebro masculino y elecciones.
- 2.5.2. Cerebro femenino y elecciones.

2.6. Neuronas espejo y Conducta Social.
- 2.6.1. La relevancia de las neuronas espejo en el marketing.
- 2.6.2. Conducta social y pro social en el marketing.

2.7. Aprendizaje y Memoria.
- 2.7.1. Aprendizaje de decisiones.
- 2.7.2. Memoria y olvido de decisiones.

2.8. Técnicas de evaluación del Neuro-Márketing.
- 2.8.1. Técnicas neuronales invasivas.
- 2.8.2. Técnicas neuronales no invasiva.

2.9. Éxitos y fracasos del Neuro-Márketing.
- 2.9.1. Casos aplicados del Neuro-Márketing.
- 2.9.2. Resultados del Neuro-Márketing.

2.10. Tecnologías de venta vs. Neuro-Márketing.
- 2.10.1. Tecnología de ventas y cerebro.
- 2.10.2. Neuro-Márketing y ventas.

Módulo 3. La neuroeconomía

3.1. El Cerebro Económico.
- 3.1.1. Los números y el cerebro.
- 3.1.2. Matemáticas y cerebro.

3.2. Bases neuronales de los errores de cálculo.
- 3.2.1. Cálculos simples vs. complejos.
- 3.2.2. Errores matemáticos habituales.

3.3. Desarrollo del cerebro matemático.
- 3.3.1. Lenguaje vs. Matemáticas a nivel cerebral.
- 3.3.2. Desarrollo matemático.

3.4. Matemáticas vs. Inteligencia.
- 3.4.1. Inteligencia y matemáticas.
- 3.4.2. Inteligencias múltiples y matemáticas.

3.5. Tendencias y modas a nivel neuronal.
- 3.5.1. Teorías implícitas vs. Explícitas de tendencia.
- 3.5.2. Moda y modismo neuronal.

3.6. Asunción de Riesgo vs. Conservación.
- 3.6.1. Personalidad y riesgo.
- 3.6.2. Cerebro y riego.

3.7. Sesgos matemáticos.
- 3.7.1. Sesgos básicos de matemáticas.
- 3.7.2. Sesgos complejos de matemáticas.

3.8. Emociones vs. Economía.
- 3.8.1. Emociones positivas neuronales y economía.
- 3.8.2. Emociones negativas neuronales y economía.

3.9. Éxito y fracaso económico.
- 3.9.1. Éxito económico a nivel neuronal.
- 3.9.2. Fracaso económico a nivel neuronal.

3.10. Psicopatología económica.
- 3.10.1. Psicología clínica y economía.
- 3.10.2. Personalidad y economía.

04

Metodología de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los ***case studies*** con el ***Relearning***, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intensivo y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

"En TECH NO tendrás clases en directo (a las que luego nunca puedes asistir)"

Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Case studies o Método del caso

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, su función era también presentarles situaciones complejas reales. Así, podían tomar decisiones y emitir juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Con este modelo de enseñanza es el propio alumno quien va construyendo su competencia profesional a través de estrategias como el *Learning by doing* o el *Design Thinking*, utilizadas por otras instituciones de renombre como Yale o Stanford.

Este método, orientado a la acción, será aplicado a lo largo de todo el itinerario académico que el alumno emprenda junto a TECH. De ese modo se enfrentará a múltiples situaciones reales y deberá integrar conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones. Todo ello con la premisa de responder al cuestionamiento de cómo actuaría al posicionarse frente a eventos específicos de complejidad en su labor cotidiana.

Método *Relearning*

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

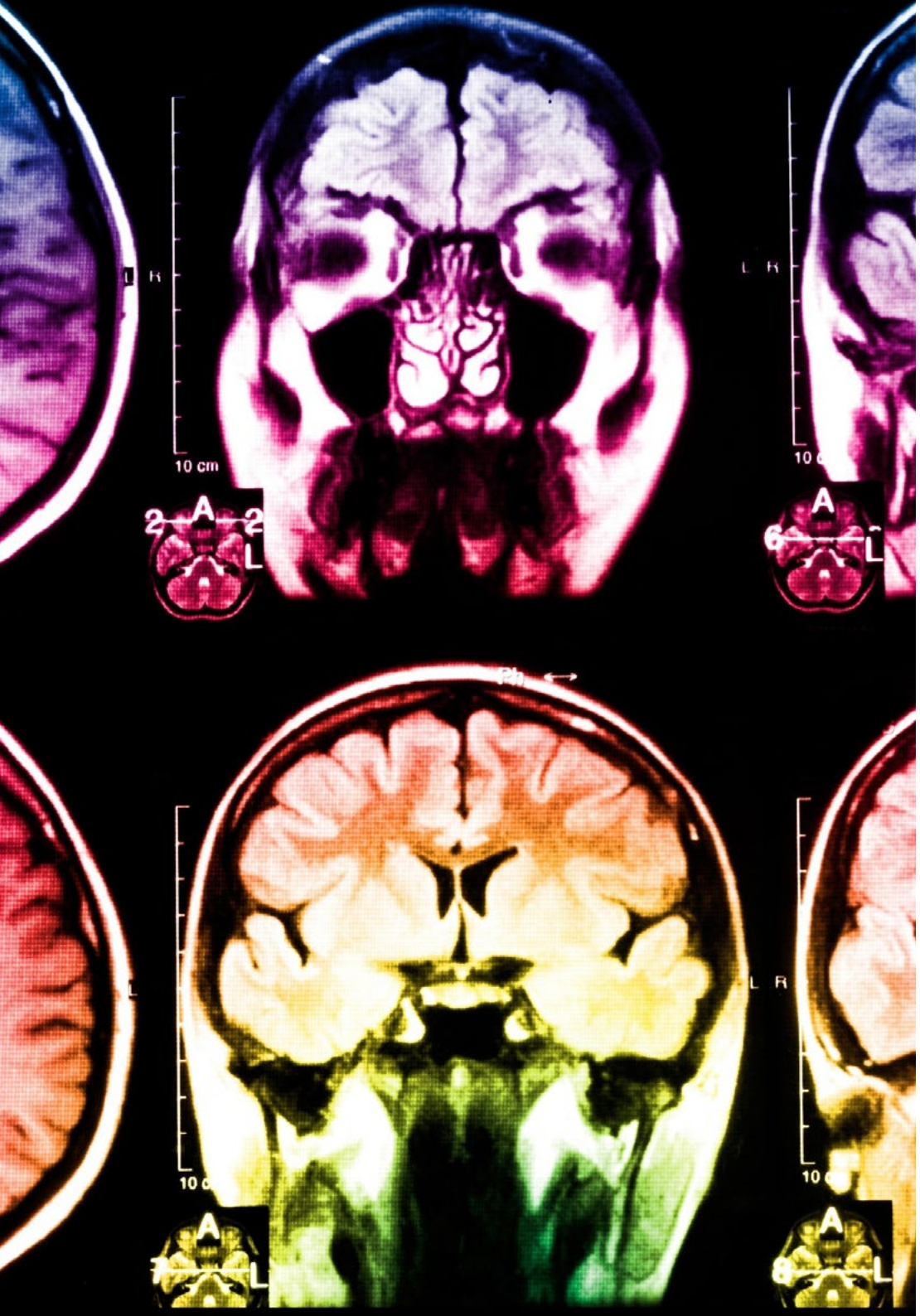
Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.

> *La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios”*

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.



La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos según el índice global score, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.

Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:

Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.

Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.

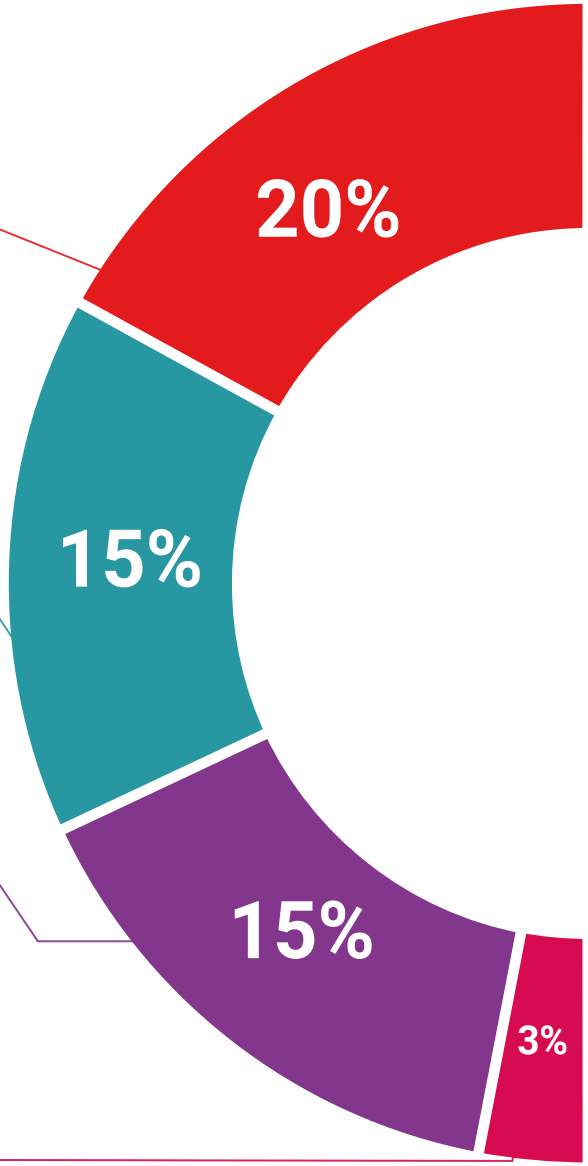
Resúmenes interactivos

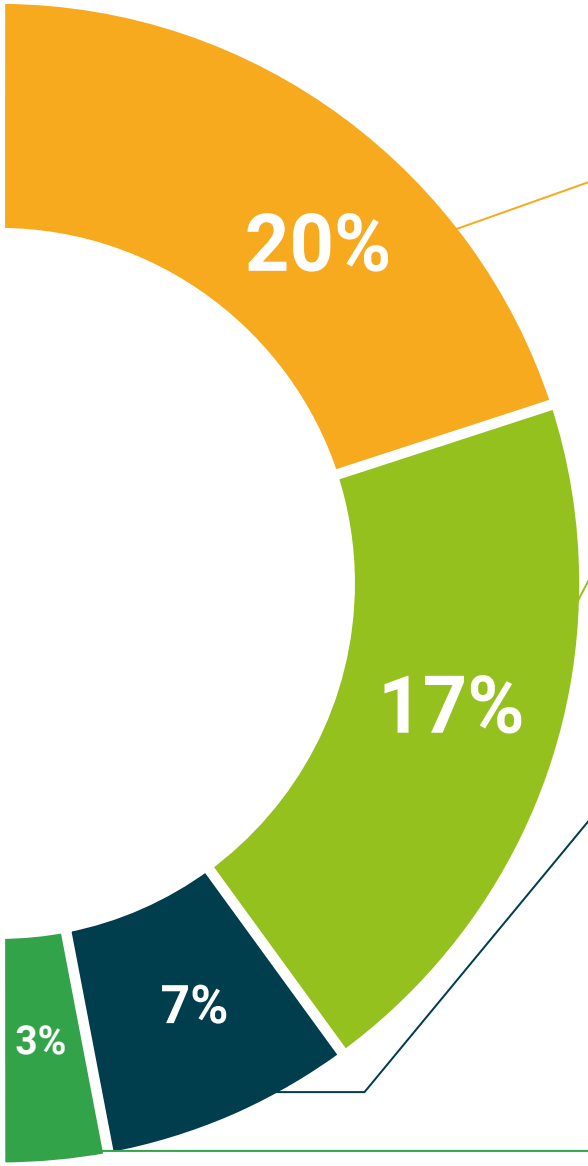
Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".

Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.

Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.

Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.

Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.

05

Titulación

El Experto Universitario en Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad.

Supera con éxito esta especialización y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites.

Este **Experto Universitario en Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología** contiene el programa universitario más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Experto Universitario** emitido por **TECH Universidad**.

El título expedido por **TECH Universidad** expresará la calificación que haya obtenido en el Experto Universitario, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Experto Universitario en Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología**

Modalidad: **No escolarizada (100% en línea)**

Duración: **6 meses**

tech universidad

C. _____, con documento de identificación _____ ha superado con éxito y obtenido el título de:

Experto Universitario en Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología

Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 450 horas, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH es una Institución Particular de Educación Superior reconocida por la Secretaría de Educación Pública a partir del 28 de junio de 2018.

En Ciudad de México, a 31 de mayo de 2024

Mtro. Gerardo Daniel Orozco Martínez
Rector

código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos

*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH Universidad realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.

tech universidad

Experto Universitario

Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología

- Modalidad: **No escolarizada (100% en línea)**
- Duración: **6 meses**
- Titulación: **TECH Universidad**
- Horario: **a tu ritmo**
- Exámenes: **online**

Experto universitario

Neuromarketing y Neuroeconomía en Psicología