

# Curso Universitario

## Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra

Avalado por:





## Curso Universitario Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **6 ECTS**
- » Dedicación: **16h/semana**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Dirigido a: **Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las titulaciones del campo de las Ciencias Sociales y Jurídicas, Administrativas y Empresariales**

Acceso web: [www.techtute.com/escuela-de-negocios/curso-universitario/psicologia-consumidor-procesos-decision-compra](http://www.techtute.com/escuela-de-negocios/curso-universitario/psicologia-consumidor-procesos-decision-compra)

# Índice

01

Bienvenida

---

*pág. 4*

02

¿Por qué estudiar en TECH?

---

*pág. 6*

03

¿Por qué nuestro programa?

---

*pág. 10*

04

Objetivos

---

*pág. 14*

05

Estructura y contenido

---

*pág. 18*

06

Metodología

---

*pág. 24*

07

Perfil de nuestros alumnos

---

*pág. 32*

08

Dirección del curso

---

*pág. 36*

09

Impacto para tu carrera

---

*pág. 40*

10

Beneficios para tu empresa

---

*pág. 44*

11

Titulación

---

*pág. 48*

# 01

# Bienvenida

El dominio exhaustivo sobre los análisis que hace un consumidor ante la compra de un producto es imprescindible para las empresas que buscan posicionar sus productos entre los preferidos del público. A partir de ese tipo de investigación, las compañías de sectores como la Moda o la Industria de los Alimentos consiguen hacer campañas más efectivas y aumentar sus ventas. Al mismo tiempo, los profesionales que manejan esas competencias consiguen impulsar sus carreras en materia de dirección y liderazgo del campo del marketing y la publicidad. TECH quiere apoyar a sus egresados en la adquisición de esas habilidades y para ello les ofrece un programa 100% online donde analizarán los contenidos más actualizados en esta esfera por medio de innovadores materiales didácticos y recursos multimedia como vídeos, infografías y resúmenes interactivos.



Curso Universitario en Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra  
TECH Universidad Tecnológica



“

*Domina la aplicación de estrategias de marketing efectivas para aumentar las ventas con este completísimo Curso Universitario de TECH”*

02

# ¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

*TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”*

## En TECH Universidad Tecnológica



### Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.



### Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

**95%**

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



### Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

**+100.000**

directivos capacitados cada año

**+200**

nacionalidades distintas



### Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

**+500**

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



### Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



### Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.





TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



### Análisis

---

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



### Excelencia académica

---

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método Relearning (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



### Economía de escala

---

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, volumen + tecnología = precio disruptivo. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.



### Aprende con los mejores

---

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



*En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico”*

03

# ¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

*Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”*

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

### Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

*El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.*

02

### Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

*Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.*

03

### Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

*Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.*

04

### Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

*El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.*

05

### Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

*Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.*

06

### Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

*El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.*

07

### Mejorar *soft skills* y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

*Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.*

08

### Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

*Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.*

# 04 Objetivos

Con este Curso Universitario, los profesionales desarrollarán mayores y mejores habilidades prácticas para la investigación sobre la personalidad y los estilos de vida. Al mismo tiempo, analizarán diferentes patrones de comportamiento, cómo identificarlos y el proceso que atañe a la formación de actitudes. Por medio de todas esas competencias, los egresados de esta titulación alcanzarán sus aspiraciones de ocupar puestos directivos y liderar la transformación social en el sistema de consumo.



“

*Este programa fomenta el desarrollo de aptitudes con las cuales serás capaz de tomar decisiones en momentos de crisis relacionados con la transformación de los criterios del cliente ante el proceso de compras”*

TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos.  
Trabajan conjuntamente para conseguirlos.

El Curso Universitario en Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra capacitará al alumno para:

01

Comprender los aspectos psicológicos del comportamiento del consumidor y su influencia en los procesos de toma de decisiones de compra

04

Implementar habilidades para la investigación de la personalidad y los métodos de análisis de la psicografía en el comportamiento de compra

02

Analizar las teorías de la personalidad relacionadas con el comportamiento de compra y su aplicación en estrategias de Marketing

03

Identificar los diferentes patrones de comportamiento y estilos de vida de los consumidores y cómo influyen en su proceso de compra

05

Entender el papel de la memoria en la toma de decisiones de compra y su influencia en la formación de actitudes y comportamientos de los consumidores





06

Aplicar estrategias cognitivas que ayuden a los consumidores a tomar decisiones informadas y racionales en el proceso de compra

08

Determinar costos y beneficios en la conducta de ayuda del consumidor y su aplicación en el ámbito comercial

09

Elegir los modelos estructurales de actitudes y su aplicación en la formación y cambio de actitudes en los consumidores

07

Dominar los elementos de la percepción y la formación de imágenes en el consumidor y cómo influyen en el comportamiento de compra

10

Consolidar habilidades prácticas en el diseño e implementación de estrategias de Marketing y publicidad basadas en los conocimientos adquiridos en la titulación



# 05

## Estructura y contenido

Este programa se imparte en formato 100% online y se adapta a la disponibilidad, horarios e intereses del alumno. Así, durante 6 semanas, tendrán la oportunidad de adquirir competencias para el manejo de los aspectos psicológicos que intervienen en el comportamiento del consumidor. Además, con métodos didácticos como el *Relearning*, desarrollarán experiencias prácticas de gran valor para su trayectoria profesional.



“

*Los contenidos de esta titulación se imparten de manera 100% online, en una plataforma con múltiples materiales multimedia que podrás descargar o acceder a ellos mediante cualquier dispositivo móvil”*

## Plan de estudios

La Psicología del Consumidor es una disciplina que se enfoca en estudiar los procesos internos y externos que influyen en el comportamiento de compra de las personas. Los profesionales interesados en liderar las fluctuaciones del mercado encontrarán los conocimientos más actualizados sobre esas áreas en este Curso Universitario.

El temario ofrece un recorrido por las principales teorías que examinan la personalidad humana y cómo estas se relacionan con las experiencias de compraventa. A su vez, analiza las combinaciones de valores y estilos de vida que impactan en la actitud de las personas a la hora de adquirir un producto o servicio.

La titulación también se destaca por abordar el papel de la memoria en la toma de decisiones, teniendo en cuenta recuerdos y emociones específicas. De ese modo, los egresados del programa dominarán diferentes técnicas y estrategias para la combinación de tendencias de promoción.

Mediante este proceso de aprendizaje 100% online, que se extiende durante 6 semanas, los profesionales completarán una preparación de excelencia. Así, lograrán todas las habilidades necesarias para destacar en el campo del marketing y la publicidad, y ocupar diferentes cargos directivos en ese marco.

Este Curso Universitario se desarrolla a lo largo de 6 semanas y consta de un módulo:

### Módulo 1

Psicología del consumidor: impacto de la memoria y la personalidad en los procesos de compra



### ¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Curso Universitario en Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra de manera totalmente online. Durante las 6 semanas que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

*Una experiencia  
educativa única, clave  
y decisiva para impulsar  
tu desarrollo profesional  
y dar el salto definitivo.*

**Módulo 1. Psicología del consumidor: impacto de la memoria y la personalidad en los procesos de compra**

<p><b>1.1. Aspectos psicológicos relacionados con el comportamiento del consumidor</b></p> <p>1.1.1. Análisis y aportaciones de la Psicología al comportamiento del consumidor</p> <p>1.1.2. El núcleo psicológico: procesos de consumo internos</p> <p>1.1.3. Entendimiento y comportamiento del consumidor</p>	<p><b>1.2. Teorías de la personalidad relacionadas con el comportamiento de compra</b></p> <p>1.2.1. Teoría psicodinámica</p> <p>1.2.2. Teoría humanista</p> <p>1.2.3. Teoría de los rasgos</p> <p>1.2.4. Los rasgos de la personalidad y el comportamiento del consumidor</p>	<p><b>1.3. Personalidad y comportamiento del consumidor</b></p> <p>1.3.1. El consumidor como individuo</p> <p>1.3.2. Facetas de la personalidad</p> <p>1.3.3. La personalidad y el entendimiento del comportamiento del consumidor</p>	<p><b>1.4. Psicografía: valores, personalidad y estilos de vida. Cómo influencia en el comportamiento de consumo</b></p> <p>1.4.1. Valores como influencia en el comportamiento de consumo</p> <p>1.4.2. Métodos de investigación de la personalidad</p> <p>1.4.3. Patrones de comportamiento y estilo de vida</p> <p>1.4.4. Psicografía: combinación de valores, personalidades y estilos de vida</p>
<p><b>1.5. La memoria como influencia interna en el comportamiento de consumo</b></p> <p>1.5.1. De qué manera codifica el cerebro la información</p> <p>1.5.2. Los sistemas de la memoria</p> <p>1.5.3. Asociaciones: de qué manera almacena la memoria la información</p> <p>1.5.4. Memoria y recuperación</p>	<p><b>1.6. El rol de la memoria en las decisiones del consumidor</b></p> <p>1.6.1. Evocación de recuerdos</p> <p>1.6.2. Memoria y emoción</p> <p>1.6.3. Memoria y contexto</p> <p>1.6.4. Memoria y experiencia percibida de compra</p>	<p><b>1.7. Formación y cambio de actitudes en el consumidor</b></p> <p>1.7.1. Las actitudes</p> <p>1.7.2. Modelos estructurales de actitudes</p> <p>1.7.3. Formación de actitudes</p> <p>1.7.4. Estrategias de cambio de actitud</p>	<p><b>1.8. Los estudios sobre atribución. Una mirada panorámica desde la percepción del consumidor</b></p> <p>1.8.1. Teoría de la atribución</p> <p>1.8.2. Dinámica sensorial de la percepción</p> <p>1.8.3. Elementos de la percepción</p> <p>1.8.4. Formación de imágenes en el consumidor</p>
<p><b>1.9. La conducta de ayuda como facilitador de bienestar en el comportamiento de consumo</b></p> <p>1.9.1. La conducta de ayuda</p> <p>1.9.2. Costos y beneficios</p> <p>1.9.3. Prestar o solicitar ayuda</p> <p>1.9.4. La conducta de ayuda en el ámbito comercial</p>	<p><b>1.10. La toma de decisiones en el consumidor</b></p> <p>1.10.1. El componente cognitivo en la toma de decisiones del consumidor</p> <p>1.10.2. Implicaciones estratégicas en las decisiones de consumo</p> <p>1.10.3. Comportamiento de compra: Más allá de la decisión</p>		



*Este programa facilita tu aprendizaje mediante métodos didácticos innovadores y originales como el Relearning”*



06

# Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.







“

*Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”*

## TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

*Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”*



*Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.*



*Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.*

## Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

## Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

*Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.*

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

*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.*

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



#### 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, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



#### 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 las futuras decisiones difíciles.



#### Prácticas de habilidades directivas

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



#### Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





#### Case studies

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama internacional.



#### Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



#### Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



07

# Perfil de nuestros alumnos

El Curso Universitario está dirigido a Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las siguientes titulaciones en el campo de las Ciencias Sociales y Jurídicas, Administrativas y Económicas.

La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.

También podrán realizar el Máster Título Propio los profesionales que, siendo titulados universitarios en cualquier área, cuenten con una experiencia laboral de dos años en el campo de la Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra.







“

*Desarrolla habilidades para la identificación de necesidades y preferencias del consumidor con este Curso Universitario”*

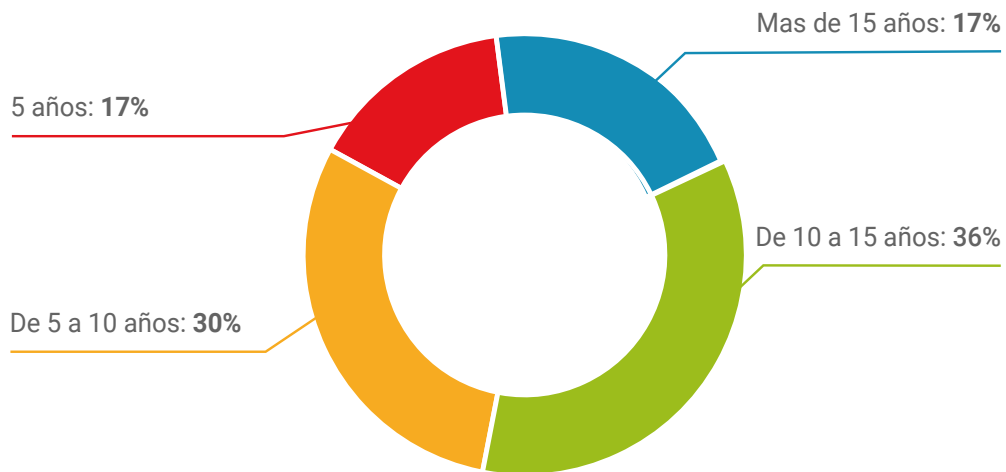
### Edad media

---

Entre **35** y **45** años

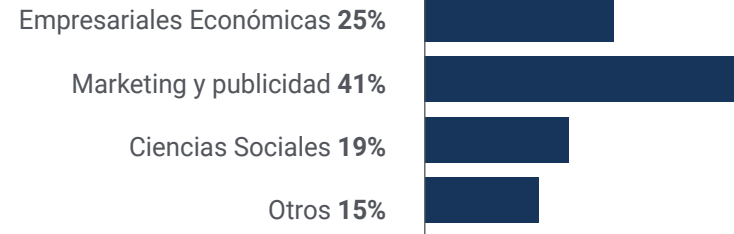
### Años de experiencia

---



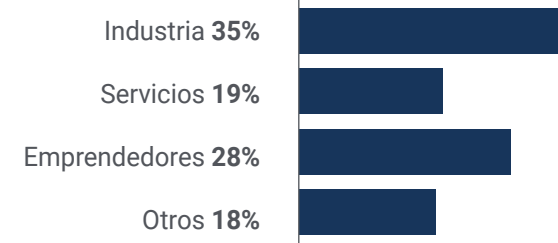
### Formación

---



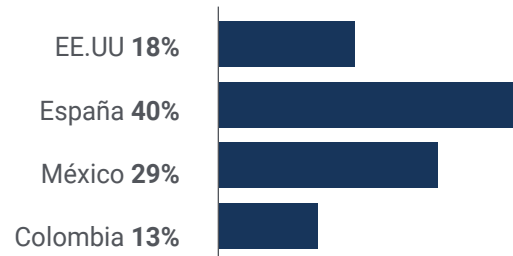
### Perfil académico

---



## Distribución geográfica

---



## Marieta Pomarés

---

Gerente de campañas de Marketing

*“La comprensión de la Psicografía y el papel de la memoria en la toma de decisiones de compra me ha ayudado a diseñar campañas publicitarias más efectivas que se adaptan a las necesidades del consumidor. Todo ello se lo debo a este Curso Universitario donde todos los profesionales que aspiren a liderar el sector del marketing y la publicidad tienen una oportunidad de impulsar sus carreras”.*

08

# Dirección del curso

TECH seleccionó meticulosamente a los mejores profesionales para diseñar el cuadro docente de esta titulación. Los miembros de este claustro cuentan con una amplia experiencia y ha participado de numerosos proyectos empresariales donde se requiere de competencias avanzadas para ahondar en la Psicología del Consumidor. A partir de su trayectoria y los conocimientos compilados, estos profesores han elaborado un temario de excelencia y, mediante él, brindan a los alumnos una capacitación de primer nivel para el desarrollo de aptitudes relacionadas con la dirección de mercados y la venta de insumos.



“

*Apóyate en un cuadro docente de este programa y adquirirás habilidades de primer nivel para implementar estrategias directivas de máxima eficiencia”*

## Dirección



### **D. Carrascosa Mendoza, Gabriel**

- Investigador y director de Fusión Lab - Laboratorio de Neuromarketing Aplicado
- Consultor en las áreas de Marketing, Investigación de Mercados, Neuromarketing y Comunicación en la Asociación Europea de Neuromarketing – AEN
- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la University of Wales
- Máster en Neuromarketing y Comportamiento del Consumidor por la Universidad Europea Miguel de Cervantes UEMC
- Curso de Experto Universitario: Neuromarketing y Comportamiento del Consumidor por la Universidad Nebrija
- Curso Técnico en Desarrollo y Aplicaciones de Eye Tracking en Neuromarketing-SMI
- Miembro Honorario de la AMNAC (Asociación Mexicana de Neuromarketing y Análisis del Consumidor)



09

# Impacto para tu carrera

Este Curso Universitario garantiza a los profesionales diferentes estrategias y técnicas para implementar campañas publicitarias de manera efectiva. De ese modo, consolidarán sus carreras y se harán de las competencias más solicitadas por un nicho en constante evolución y crecimiento. Además, esas habilidades les permitirán distinguirse para asumir puestos de responsabilidad en las empresas.







“

*Gracias a TECH Universidad Tecnológica te especializarás en identificar oportunidades de crecimiento en el mercado para tu compañía”*

### ¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera.

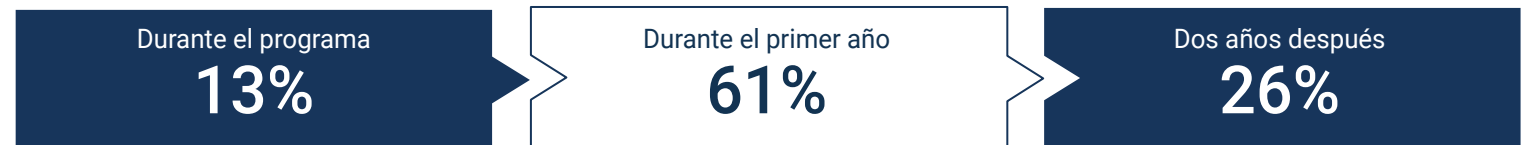
El Curso Universitario en Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en este ámbito. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

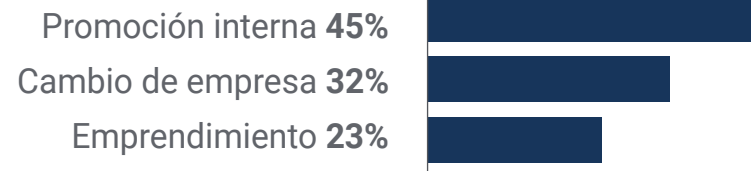
*A través de este programa, manejarás distintos patrones de comportamiento y estilos de vida ante el consumo que podrás aplicar en tu ejercicio profesional cotidiano.*

*Esta titulación es la oportunidad académica que estabas buscando para consolidar tus habilidades directivas.*

#### Momento del cambio



#### Tipo de cambio



## Mejora salarial

---

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **26,24%**.



# 10

# Beneficios para tu empresa

Al aplicar las más novedosas estrategias de marketing y publicidad, los profesionales aportan a las empresas numerosos beneficios y consiguen solventar numerosos riesgos. No obstante, para ello se requiere de un dominio profundo de la Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra.

Por eso, los alumnos que completen esta titulación de TECH Universidad Tecnológica serán un gran aporte para la actividad comercial de las compañías y generarán un valor agregado. Asimismo, podrá ocupar puestos de liderazgo y dirigir la transformación económica del sector.





“

*Matrícula en este Curso Universitario  
y hazte experto en la identificación de  
actores psicosociales que intervienen  
en las decisiones y tendencias de  
consumo de tus clientes”*

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

### Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

---

02

### Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

### Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

---

04

### Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

### **Desarrollo de proyectos propios**

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o desarrollo de negocio de su compañía.

---

06

### **Aumento de la competitividad**

Este programa dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

11

# Titulación

El Curso Universitario en Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Curso Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.





“

*Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”*

Este **Curso Universitario en Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra** contiene el programa 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 **Curso Universitario** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

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

Título: **Curso Universitario en Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra**

ECTS: 6

N.º Horas Oficiales: 150 h.

**Avalado por:** Asociación Europea de Neuromarketing



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



## Curso Universitario

### Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **6 ECTS**
- » Dedicación: **16h/semana**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

# Curso Universitario

## Psicología del Consumidor en los Procesos de Decisión de Compra

Avalado por:



tech universidad  
tecnológica