

Curso Universitario Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial

Avalado por:



tech universidad
FUNDEPOS



Curso Universitario Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Universidad FUNDEPOS
- » Acreditación: 6 ECTS
- » 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.techtitute.com/escuela-de-negocios/curso-universitario/neuromarketing-aplicado-actividad-comercial



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 de estudio

pág. 24

07

Perfil de nuestros alumnos

pág. 34

08

Dirección del curso

pág. 38

09

Impacto para tu carrera

pág. 42

10

Beneficios para tu empresa

pág. 46

11

Titulación

pág. 50

01 Bienvenida

El Neuromarketing se ha convertido en una herramienta clave para obtener una valiosa visión de los procesos de compra y las decisiones de los consumidores. Combinando la Neurociencia, la Psicología y el Marketing es posible entender cómo funciona el cerebro del consumidor en relación con la toma de decisiones de compra. Por ello, esta titulación ofrece una preparación especializada en la aplicación del Neuromarketing en la actividad comercial. El programa aborda temas como el diseño y la ejecución de trabajos de campo en Retail y comercio minorista o en entornos digitales. Y siempre, por supuesto, a partir de una cómoda metodología online en la que el alumno contará con la batuta de la gestión de sus tiempos académicos.



Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial
TECH Universidad FUNDEPOS

“

*Potencia tus habilidades directivas
liderando los procesos de compra
valiéndote de las estrategias más
avanzadas de Neuromarketing”*

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 FUNDEPOS



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 multivideo 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 FUNDEPOS.

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

04 Objetivos

El Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial cuenta con una perspectiva práctica, actualizada y realista sobre los aspectos esenciales de este campo, lo que sin duda potenciará las habilidades directivas y de liderazgo del alumno. El objetivo del programa no es otro que el proporcionar a los graduados una visión profunda sobre esta área para catapultar sus carreras hacia el éxito a través de los últimos avances en Neuromarketing.



“

Serás capaz de dirigir estratégicamente la actividad comercial de tu empresa y aumentar drásticamente el volumen de ventas”

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

El Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial capacitará al alumno para:

01

Demostrar la utilidad de aplicar elementos de Visual Thinking en los informes finales con resultados de neuromarketing

02

Generar líneas de actuación conjunta entre los procesos de implementación de neuromarketing y los procesos de Design Thinking en la empresa

03

Evaluar los procesos de realización de trabajo de campo con Neurociencia del consumidor con el fin de evitar sesgos con el propósito de incrementar la utilidad de los resultados obtenidos





04

Desarrollar y proponer enfoques de aplicación de estas investigaciones en procesos de consumo de servicios públicos por parte de la ciudadanía

05

Determinar las principales variables de actuación a investigar en los actores dentro del canal de servicios turísticos separando los aspectos cognitivos, los de macroentorno y los emocionales-sentimentales

06

Concretar los puntos de sinergia y complementariedad de las fuentes de obtención de datos de mercado que utilizan las empresas actualmente con los datos cuantitativos y cualitativos que el neuromarketing aporta

05

Estructura y contenido

El Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial es un programa altamente personalizable y se imparte completamente en línea para que se adapte a las necesidades y preferencias de horario y lugar. Este programa se extiende a lo largo de 6 semanas y tiene como objetivo ofrecer una experiencia educativa excepcional y motivadora que sienta las bases para una carrera profesional exitosa.



“

Dirígete al éxito gracias a la visión más amplia y actualizada del Neuromarketing en la actividad comercial que encontrarás en el mercado”

Plan de estudios

El Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial de TECH Universidad FUNDEPOS es un programa intensivo que tiene como objetivo preparar a los estudiantes para enfrentar los desafíos y las decisiones empresariales en el ámbito del Neuromarketing. El contenido del título está diseñado para desarrollar habilidades directivas que permitan una toma de decisiones rigurosa en entornos inciertos.

Durante las 180 horas de especialización, los estudiantes analizan numerosos casos prácticos en trabajos individuales y en equipo, lo que proporciona una experiencia de inmersión en situaciones empresariales reales.

El programa se enfoca en profundidad en el mundo digital, el Marketing en línea y la implementación del comercio electrónico en las empresas, lo que capacita a los profesionales a dominar el Neuromarketing desde una perspectiva estratégica, internacional e innovadora.

El programa está diseñado pensando en las necesidades y el perfeccionamiento profesional de los estudiantes, y está basado en las últimas tendencias en el área, respaldado por una metodología educativa de calidad y un equipo docente excepcional. Al finalizar la titulación, los estudiantes obtendrán competencias para resolver situaciones críticas de forma creativa y eficiente, lo que les permitirá alcanzar la excelencia en el ámbito de la dirección y la gestión empresarial.

Este Curso Universitario se desarrolla a lo largo de 6 semanas y se divide en 1 módulo:

Módulo 1

Neuromarketing aplicado en actividades comerciales presenciales, canal online, reuniones y negociaciones



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial 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. Neuromarketing aplicado en actividades comerciales presenciales, canal online, reuniones y negociaciones

1.1. Neuromarketing Retail: diseño y ejecución de un trabajo de campo

- 1.1.1. Trabajos de campo realizados en Retail y comercio minorista en general
- 1.1.2. Diseñando la investigación y definiendo objetivos (metodología y contexto)
- 1.1.3. Realización de los trabajos de campo y elaboración del informe

1.2. Neuromarketing en entornos digitales: diseño y ejecución de un trabajo de campo

- 1.2.1. Trabajos de campo realizados en entornos digitales
- 1.2.2. Diseño de la investigación y definición de objetivos (metodología y contexto)
- 1.2.3. Realización de los trabajos de campo y elaboración del informe

1.3. Neuromarketing aplicado en entornos institucionales, sector público y ciudadanía. Diseño y ejecución de un trabajo de campo

- 1.3.1. Trabajos de campo realizados en entornos institucionales públicos
- 1.3.2. Diseño de la investigación y definición de objetivos (metodología y contexto)
- 1.3.3. Realización de los trabajos de campo y elaboración del informe

1.4. Investigación con Neuromarketing en el sector turístico

- 1.4.1. Investigación en mercados turísticos emisores
- 1.4.2. Investigación en los lugares de destino turístico (mercados receptores)
- 1.4.3. Investigación en el canal profesional de Prescriptores, mediadores y mayoristas del sector turístico

1.5. Conversión de resultados de la investigación con Neuromarketing en actuaciones de Marketing dentro de la organización

- 1.5.1. Diferencias entre elementos y áreas analizadas
- 1.5.2. Metodología para integrar resultados de Neuromarketing en los procesos y acciones de marketing de la empresa
- 1.5.3. Planificación y sistematización del uso de investigaciones de Neuromarketing en la empresa

1.6. Neuromarketing aplicado al diseño y preparación de reuniones de trabajo efectivas

- 1.6.1. El diálogo grupal para conseguir encuentros significativos
- 1.6.2. Definición de los objetivos cognitivos y los aspectos emocionales inherentes
- 1.6.3. El valor de determinar el cuándo y el cuánto

1.7. Neuromarketing aplicado al desarrollo de reuniones de trabajo efectivas

- 1.7.1. Asistentes motivados: aspectos emocionales relevantes
- 1.7.2. Atención, interés, deseo y acción a través del Neuromarketing
- 1.7.3. Respuestas racionales y sentimientos que dan forma a una reunión

1.8. Neuromarketing aplicado en la gerencia de ventas

- 1.8.1. Construyendo una cultura de ventas orientada por el Neuromarketing
- 1.8.2. Reuniones de ventas productivas que igualan, protegen, orientan y fortalecen
- 1.8.3. Estrategias para seleccionar objetivos de ventas tomando en cuenta lo que el Neuromarketing nos cuenta de los clientes

1.9. Los principios de la negociación a la luz del Neuromarketing

- 1.9.1. Estilos de negociación con enfoques flexibles
- 1.9.2. Escuchar, preguntar, interpretar. Lo que nos enseña el Neuromarketing
- 1.9.3. Superando obstáculos en los procesos de negociación bajo el enfoque del Neuromarketing

1.10. De la teoría a la práctica como fórmula de validación para el Neuromarketing

- 1.10.1. Formatos de conversión de los datos en acciones de marketing operativo
- 1.10.2. Respuestas de marketing que conectan con los sentidos del consumidor
- 1.10.3. Neuromarketing como medio para conseguir mejores resultados para consumidores y empresas



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 Curso Universitario los profesionales que, siendo titulados universitarios en cualquier área, cuenten con una experiencia laboral de dos años en el campo de la Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial.



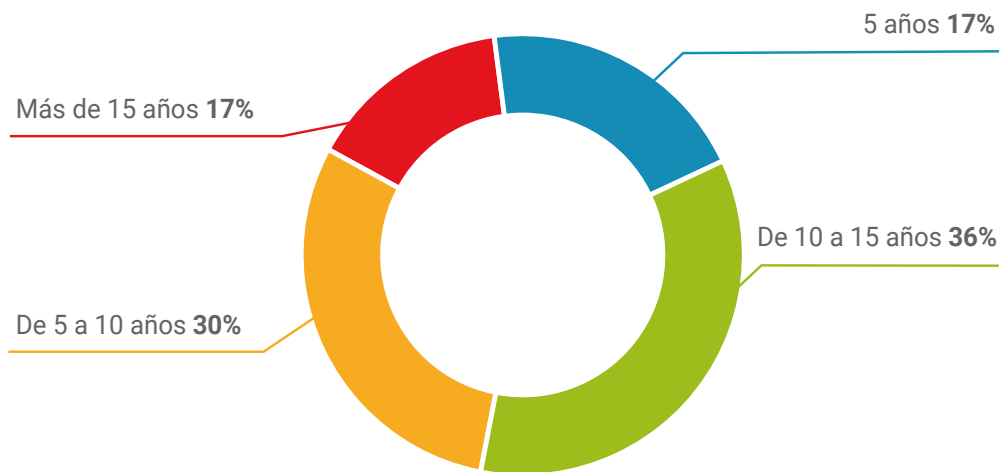
“

Enfoca tu trayectoria en el Neu aplicando las estrategias más innovadoras en la gerencia de ventas”

Edad media

Entre **35** y **45** años

Años de experiencia



Formación

Empresariales Económicas **25%**

Marketing y Publicidad **41%**

Ciencias Sociales **19%**

Otros **15%**



Perfil académico

Industria **35%**

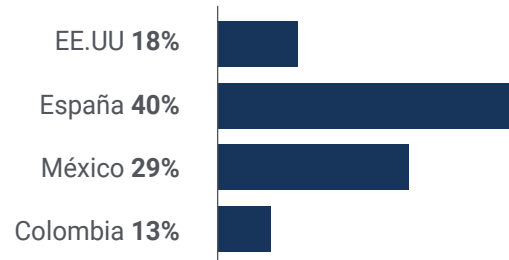
Servicios **19%**

Emprendedores **28%**

Otros **18%**



Distribución geográfica



Sofía Méndez Méndez

Responsable del departamento de Marketing de una empresa internacional

"Buscaba una titulación que me permitiera adentrarme en el Neuromarketing para diseñar estrategias relacionadas en mi empresa. El principal problema era mi falta de tiempo para acudir a centros de Enseñanza presenciales, pero con TECH encontré la oportunidad perfecta, haciéndolo desde casa y de la mano de profesionales que admiro."

08

Dirección del curso

TECH se distingue de otros centros de estudios online por su política de incorporar a los mejores especialistas del campo de estudio en cuestión en su equipo docente. Para ello, esta universidad no solo examina cuidadosamente el historial académico de los candidatos, sino que también valora su experiencia laboral en el sector. El Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial es un ejemplo de ello, ya que cuenta con un profesorado compuesto por expertos en Dirección de Empresas y Neuromarketing, lo que garantiza un programa de alta calidad y un apoyo excepcional para los egresados.



“

Lanza tu carrera profesional con las claves que te darán los expertos más destacados en Neuromarketing y Dirección de Empresas”

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

El Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial es una oportunidad única para los profesionales que desean destacar en el mundo empresarial.

Este programa les permite adquirir los conocimientos necesarios para analizar cómo el cerebro humano toma decisiones de compra y cómo aplicar esta información en la elaboración de estrategias de Marketing eficaces, catapultando sus carreras laborales.



“

*Este es el cambio que buscabas
en tu carrera profesional. ¿A qué
esperas para matricularte?”*

¿Preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional espera

El Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito del Neuromarketing. 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.

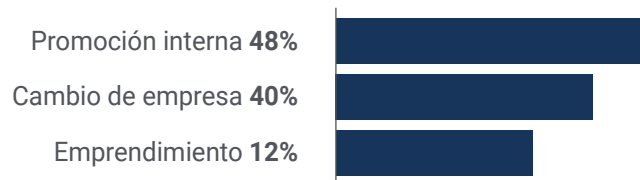
No dejes pasar la oportunidad de especializarte con TECH y mejorar todas tus perspectivas profesionales.

Serás toda una referencia en tu empresa, liderando equipos con eficacia para conseguir los objetivos más ambiciosos a través del Neuromarketing.

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

El Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial contribuye a elevar el talento de la organización a su máximo potencial mediante la instrucción de líderes de alto nivel.

Participar en este programa supone una oportunidad única para acceder a una red de contactos potente en la que encontrar futuros socios profesionales, clientes o proveedores.



“

*Posiciónate como el director de Marketing
que mereces ser con las últimas técnicas
en Neuromarketing”*

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

11

Titulación

El Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a dos diplomas de Curso Universitario, uno expedido por TECH Global University y otro expedido por Universidad FUNDEPOS.



“

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

El programa del **Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial** es el más completo del panorama académico actual. A su egreso, el estudiante recibirá un diploma universitario emitido por TECH Global University, y otro por Universidad FUNDEPOS.

Estos títulos de formación permanente y actualización profesional de TECH Global University y Universidad FUNDEPOS garantizan la adquisición de competencias en el área de conocimiento, otorgando un alto valor curricular al estudiante que supere las evaluaciones y acredite el programa tras cursarlo en su totalidad.

Este doble reconocimiento, de dos destacadas instituciones universitarias, suponen una doble recompensa a una formación integral y de calidad, asegurando que el estudiante obtenga una certificación reconocida tanto a nivel nacional como internacional. Este mérito académico le posicionará como un profesional altamente capacitado y preparado para enfrentar los retos y demandas en su área profesional.

Título: **Curso Universitario en Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial**

Modalidad: **online**

Duración: **6 semanas**

Acreditación: **6 ECTS**





Curso Universitario Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Universidad FUNDEPOS
- » Acreditación: 6 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Curso Universitario Neuromarketing Aplicado a la Actividad Comercial

Avalado por:



tech  universidad
FUNDEPOS