

NEUROMARKETING

JUSTIFICACIÓN

El programa en Neuromarketing, es una oportunidad única para aplicar los conocimientos que suministran las neurociencias a las actividades clave de la gestión de marketing, tales como la investigación de mercados, la segmentación, posicionamiento y desarrollo de estrategias exitosas en materia de productos, servicios, estrategias comerciales y de comunicación.

Así mismo, busca contribuir a la formación de profesionales mejor capacitados que entiendan cómo funciona el cerebro humano y puedan aplicar lo aprendido en el desarrollo de nuevas estrategias de comunicación y de marketing, que les permita alcanzar sus metas comerciales, económicas, ambientales y sociales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Identificar las diferentes estructuras del cerebro y su incidencia en la construcción de conocimiento, afecto y acciones frente a la compra, el consumo y la lealtad hacia un producto-servicio-marca.
- Determinar la incidencia de los diferentes tipos de inteligencias incluida la emocional en la persuasión, elección y adopción de una marca-producto-servicio.

METODOLOGÍA

Se empleará la metodología Conferencia-Taller.

DIRIGIDO A

- Líderes de procesos de marketing, comunicaciones, estrategia, servicio y relacionamiento con el cliente (interno y externo), innovación, gerentes de proyectos y demás personas interesadas en ampliar y fortalecer sus conocimientos en esta temática.

CONTENIDO

MÓDULO 1. El cerebro humano es complejo, nunca simple

MÓDULO 2. El cerebro segmenta por plasticidad-habilidad, nunca por estrato

MÓDULO 3. Motivar acciones de consumo implica activar la Ínsula o el Núcleo Accumbens

MÓDULO 4. Métodos y herramientas de medición de la actividad cerebral

MÓDULO 5. El cliente se compensa diariamente sintiéndose ganador

MÓDULO 6. Rebeldes con causa: conectar el cerebro supone vivir con riesgo

MÓDULO 7. El humor, máximo recurso de movilización del inconsciente colectivo

MÓDULO 8. Generar conexiones emocionales exige crear estrategias de marketing y comunicación sintéticas, no simples

DURACIÓN DEL PROGRAMA

44 HORAS

EXPERTOS FACILITADORES

Mario Sigfrido Huertas

Psicólogo y Magíster en Investigación en Comunicación de la Pontificia Universidad Javeriana, cursó un Posgrado de Marketing en la Universidad Del Rosario. Así mismo, es Especialista en Pensamiento Estratégico y Prospectiva de la Universidad Externado de Colombia, en Mercadeo y Ventas de la Universidad La Salle De Buenos Aires, en Marketing Estratégico de la Université Catholique de Louvain y Diplomado en Comunicación Corporativa de la Universidad Católica De Chile.



Vigilada Mineducación

EDUCACIÓN
CONTINUADA



CECUninorte

Mayores informes
Teléfonos: (57-5) 3509222
cec@uninorte.edu.co

www.uninorte.edu.co/web/educacion-continuada