

feda.es/formación

NEUROMARKETING

Horas:

Modalidad:

Requisitos académicos:

60 h.

Teleformación

Nivel 2 (E.S.O.)

¿QUÉ APRENDERÁS?

Descubre el poder del Neuromarketing en la toma de decisiones de compra y la influencia de la publicidad en la mente del consumidor. Explora las bases neurocientíficas del comportamiento humano aplicadas al marketing en este curso práctico y revelador.

OBJETIVOS GENERALES

Comprender y aplicar los principios del neuromarketing, analizando su impacto en la mente del consumidor y utilizando técnicas científicas para desarrollar estrategias publicitarias exitosas.

PROGRAMA FORMATIVO

- 1. Del Marketing al Neuromarketing.
- Fundamentos y bases del neuromarketing. Neurociencia aplicada a la toma de decisiones del consumidor. Estructura y funciones cerebrales relevantes. Enfoque en memoria, atención y los sentidos en la publicidad. Investigación Comercial y de Mercados.
- Medios de Pago y Estadísticas: Configuración de métodos de pago, empleados y análisis estadísticos.
- 4. Estudios prácticos sobre el comportamiento del consumidor. Análisis de datos y tendencias en la conducta de compra. Laboratorio de Neuromarketing.
- 5. Herramientas de análisis neurológico aplicado al marketing. Medidores de atención y emociones: eyetracking, GSR, EEG, resonancia magnética funcional, entre otros. Aplicaciones prácticas en el mercado real. Percepciones y Realidades.
- Influencia de factores externos e internos en nuestras percepciones. Relación entre los sentidos y la percepción de la publicidad. Fundamentos de Marketing a través del Neuromarketing.
- Aplicación de conocimientos en branding y posicionamiento. Integración de conceptos neuromarketing en las 4P del marketing. Diseño del producto, comunicación y estrategias de venta. Publicidad y Manipulación.
- Patrones biológicos de comportamiento en el consumidor. Impacto de las neuronas espejo y la influencia social en las decisiones de compra. Factores que afectan y manipulan el comportamiento del consumidor en el consumo.





