

Diplomado de **ESPECIALIZACIÓN EN NEUROMARKETING DIGITAL**



DESCRIPCIÓN DEL CURSO

El neuromarketing es una nueva ciencia interdisciplinaria que busca comprender al consumidor en contextos de intercambio comercial. Se considera «interdisciplinaria», porque recurre a las investigaciones de la neurociencia, la psicología, el marketing y la neuroeconomía, desde su propia validez y confiabilidad. Sin embargo, debido al surgimiento en paralelo de la economía 4.0 y la transformación digital que han cambiado la forma de adquirir productos y de interactuar con las marcas, nace una nueva propuesta que integra los saberes del marketing digital y los aportes teóricos, tecnológicos, metodológicos y aplicativos del neuromarketing para lograr brindar la mejor experiencia del consumidor. A esta nueva disciplina la llamamos Neuromarketing Digital.

El presente programa, en línea con la industria 4.0 y la digitalización, se basa en una metodología activa y aplicada, diseñada para una experiencia virtual exitosa. El Método BRAINBOX® es una propuesta adicional y exclusiva del Diplomado, que pone en práctica los conocimientos de la neurociencia educativa para un aprendizaje significativo dentro de nuestras plataformas de enseñanza



Educación en
línea con docente
y horario definido.



Diplomado de ESPECIALIZACIÓN EN NEUROMARKETING DIGITAL



Duración:

6 meses

Horario:

Virtual

Requisitos de ingreso:

- Títulos Universitarios
- Copia de la cédula
- Formulario de Matrícula
- Contar con un dispositivo digital
- Conexión a Internet

Unidades	Módulos
UNIDAD 0: Presentación del diplomado de especialización	MÓDULO 0: Presentación, bienvenida y experimentación de plataforma.
UNIDAD 1: Arquitectura del cerebro humano	MÓDULO 1: Evolución del conocimiento sobre el cerebro humano MÓDULO 2: Estructura y funciones del Sistema Nervioso Central MÓDULO 3: Bases de la arquitectura cerebral
UNIDAD 2: El cerebro humano que descubre, aprende y transforma	MÓDULO 4: Mecanismos de la sensación y la percepción MÓDULO 5: Cerebro y movimiento MÓDULO 6: Aprendizaje y memoria
UNIDAD 3: Funciones cerebrales superiores	MÓDULO 7: ¿Somos emocionales o racionales? MÓDULO 8: El cerebro social MÓDULO 9: El cerebro y la vida actual
UNIDAD 1: Nueva ciencia, nuevos mercados	MÓDULO 1: Introducción al Neuromarketing digital MÓDULO 2: Mecanismos neurales básicos del consumidor MÓDULO 3: Mecanismos neuronales en la toma de decisiones
UNIDAD 2: Nuevas experiencias, nuevas comunidades	MÓDULO 4: Branding en el cerebro MÓDULO 5: El nuevo consumidor del Siglo XXI MÓDULO 6: Organizaciones hacia el futuro



Educación en
línea con docente
y horario definido.