



#### **Objetivo:**

Brindar conocimientos de la Neurociencias
Aplicadas al entendimiento de la conducta del
consumidor de la mano de expertos
neurocientíficos, entender diversas metodologías
de neuromarketing aplicables y procedimientos
que permitan contribuir en el desarrollo de
estrategias accionables para los negocios.

### Dirigido a:

Dirigido a profesionales de la mercadotecnia (Directores, gerentes, brand managers, coordinadores y analistas), investigadores de mercados, negocios, profesionales de la publicidad, comunicación, diseño gráfico y branding, psicólogos del comportamiento del consumidor y universitarios de carreras afines interesados en el tema.

#### Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
  - Diploma Digital UVM con validez curricular y tecnología Blockchain con código QR y de verificación.



### ¿Por qué UVM?

60 años de experiencia académica, más de 150 programas educativos y más de 180 programas de excelencia a nivel nacional.

Adquieres conocimientos y habilidades esenciales aplicables de manera inmediata a tu actividad profesional.

Los profesores que imparten las Certificaciones y Diplomados siguen un modelo de enseñanza con ejemplos reales, pues cada uno de ellos es experto y reconocido en su campo.

Flexibilidad educativa que te permite estudiara tu ritmo, a cualquier hora y en cualquier lugar.

Los Diplomados y Certificaciones de UVM enriquecen tu CV y te posiciónan como el mejor candidato.



### Al estudiar el programa podrás:

Aprender los conceptos básicos de neurociencias y el modelo para la toma de decisiones en el ámbito de la mercadotecnia desde la perspectiva de la Neurociencia aplicada.

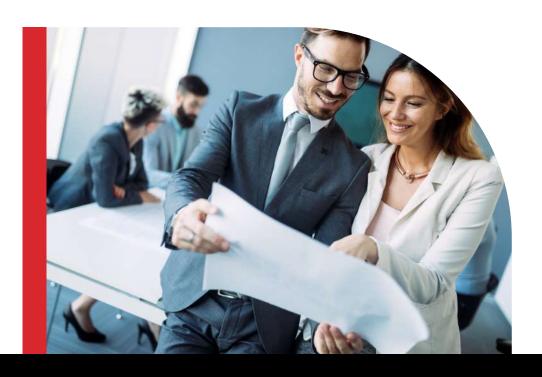


Conocer y comprender el uso del equipo de laboratorio en investigaciones de neuromarketing.



Realizar planteamientos metodológicos para dar respuesta a las incógnitas de negocio a través de la aplicación de diversas metodologías de neuromarketing.







# MÓDULOS

#### Introducción al neuromarketing científico, la Neuropirámide y el proceso de toma de decisiones.

- 1. Mercadotecnia y neurociencias.
- 2. Origen y evolución de las neurociencias.
- 3. Neuromarketing teórico vs neuromarketing científico.

4. Evolución histórica del neuromarketing en el mundo.5. Introducción al modelo de la Neuropirámide base del neuromarketing.

### O 2 Metodología de Neur omarketing y herramientas de investigación.

- 1. Métodos de conocimiento anatómico y funcional del cerebro.
- 2. Métodos de conocimiento del funcionamiento del sistema nervioso.
- 3. Introducción a la electroencefalografía (EEG), Sensores periféricos y biométricos.
- 4. Introducción al equipo especializado de toma de registros neurofisiológicos.
- 5. Conceptos básicos de división topográfica del cerebro.
- 6. Ejemplos aplicables a marketing.



# MÓDULOS

## O3 Posicionamiento y branding; una perspectiva neur ocientífica.

- 1. Desarrollo del posicionamiento en marketing y neuromarketing.
- 2. Branding una aproximación desde la neurociencia.
- 3. Atributos funcionales y emocionales de la marca; drivers de compra.
- 4. Percepción de marca una visión neurocientífica.
- 5. Elementos óptimos de generación de "Engagement" y detonación de "Call to action" basados en neurociencias.

# Neurociencia aplicada a retail, el momento de la verdad en la decisión cerebral.

- 1. Fundamentos del retail desde la óptica de las neurociencias aplicadas.
- 2. Conceptos básicos de eye tracking.
- Electrooculografía como método de conocimiento profundo del shopper en el punto de venta.
- 4. Impacto atencional y emocional del packaging desde la neurociencia aplicada (Optimización de estrategias).
- 5. Fundamentos del concepto "User experience UX y aplicaciones prácticas.

# MÓDULOS

### O5 Conceptos Heurísticos, atajos mentales y neur oventas.

- 1. Identificar los fundamentos de los conceptos heurísticos y el efecto de su aplicación en diversas estrategias de mercadotecnia.
- 2. Introducción al Priming y su relación con el marketing.
- 3. Atajos y gatillos mentales en la estrategia de marketing.

- 4. Sesgos de impacto, confirmación, disponibilidad y anclaje y la toma de decisiones.
- 5. El concepto de neuroventas, mitos, realidades y estrategias de aplicación.

# O6 Storytelling, social media marketing e inteligencia artificial y su vinculación a las Neurociencias Aplicadas.

- 1. El marketing digital y su impacto
- 2. Streaming y spot publicitario; Los primeros segundos en el impacto atencional y emocional del consumidor.
- 3. Cognición y memoria en la nueva era de la comunicación digital.
- 4. Inteligencia Artificial y Neuromarketing; un nuevo camino de comunicación.

- 5. Fundamentos narrativos del storytelling.
- 6. Componentes en el desarrollo de historias emotivas.
- 7. Emociones, mensaje central y marketing.
- 8. Construcción y percepción de marca en Neuromarketing.

Los Diplomados, Certificaciones, Bootcamps y Cursos son programas de capacitación basados en las disposiciones de la NOM-035. Todos los programas cuentan con valor curricular ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Programas sujetos a mejora continua y a cambios sin previo aviso. Para más información, consulta el Reglamento Académico para Programas de Educación Continua, las políticas administrativas y la oferta completa de Diplomados, Certificaciones, Bootcamps y Cursos en el siguente enlace electrónico: https://uvm.mx/oferta-academica/diplomados-



### Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Aplica lo que aprendas de forma inmediata.

Nota: Si no asistes a las sesiones en vivo con el profesor en las fechas y horarios establecidos, tendrás 30 días naturales para ver completa la grabación de la clase en Teams® y realizar la actividad asignada para que acredites el módulo.



### SÉ PARTE DE LA UVM









@uvmmx uvm @uvmmx uvm.mx