

Diplomado de Neuromarketing Parte 1/3



Formato: Cursos online y Servicios de Suscripción Idioma: Español



El Diplomado de Neuromarketing es un programa de formación que combina los conocimientos de las Neurociencias Aplicadas con el Marketing y la Publicidad. Con ello vas a tener una comprensión profunda del comportamiento del consumidor, en el que vas a poder desarrollar estrategias e innovaciones más efectivas y personalizadas, mejorar la toma de decisiones y desarrollar habilidades únicas en el campo del marketing y publicidad. Estas disciplinas te brindan una perspectiva científica y fundamentada en la toma de decisiones de marketing, lo cual puede generar resultados positivos y exitosos en tus esfuerzos comerciales.

- Mejor comprensión de los consumidores: Esto permite a las empresas diseñar estrategias de marketing y ventas más acertadas y adaptadas a las necesidades y deseos de sus clientes.
- Mayor eficacia en las estrategias de marketing: Esto implica crear mensajes publicitarios y campañas de marketing que resuenen emocionalmente con los consumidores, aprovechar los principios de diseño y presentación de productos que generen una respuesta positiva en el cerebro y utilizar técnicas de persuasión basadas en la psicología del consumidor.
- Conoce las metodologías de comunicación efectivas que conectan de la mejor manera con las personas utilizando las palabras correctas con estrategias de Neuromarketing; conocer las nuevas herramientas para hacer Neuromarketing, así como descubrir los códigos simbólicos de tu producto

Si deseas tener comunicación directa envía un whatsapp al 55 32268861

Mostrar menos ↑

- ✓ Certificado de conclusión
- 📖 Estudia a tu manera y en cualquier dispositivo
- 🔊 60 clases y 45 horas de contenido original

Categoría: Negocios y Carrera
Formato: Cursos online y Servicios de Suscripción

Autor(a)
Jesus Muñoz

¿Ya tienes el producto? [Accede ahora →](#)

Este es un producto digital. Recibirás las informaciones para acceder a él a través de email.



01 NMKT SESION 1 ¿MANIPULACION , CIENCIA?

- 00 PRESENTACIÓN Y GENERALIDADES DEL DIPLOMADO NMKT
- 01 LAS NEUROCIENCIAS Y EL MARKETING
- 02 LA ACADEMIA, NEUROMARKETING Y LAS NEUROCIENCIAS DEL CONSUMIDOR
- 03 ENTONCES, EL NEUROMARKETING ES O NO UNA CIENCIA
- 04 ETICA INVESTIGATIVA, MITOS, REALIDADES Y PROBLEMAS ETICOS
- 05 CONSIDERACIONES ETICAS PREVIO A UN ESTUDIO DE NEUROMARKETING
- 06 UN ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DESDE LAS NEUROCIENCIAS

02 NMKT SESION 2 NEUROCIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO

- 01 COMPORTAMIENTO DESDE LAS NEUROCIENCIAS AL MARKETING
- 02 COMPORTAMIENTO OBSERVABLE -LA BOLA BAJA-
- 03 COMPORTAMIENTO OBSERVABLE -SISTEMA DE RECOMPENSAS E INNOVACION-
- 04 ABRAZO DE GRUPO
- 05 COMPORTAMIENTOS U OBJETIVOS ALCANZADOS
- 06 LAS DECISIONES POR EXPERIENCIA SUBJETIVA
- 07 LA BIOLOGIA EN EL NEUROMARKETING -QUE BUSCAMOS AL COMPRAR-
- 08 CEREBRO TRIPARTITO Y NUESTRO LEGADO PRIMITIVO

03 NMKT SESION 3 DOS SISTEMAS, UN CAMINO

- 01 HEY CEREBRO, TE CREES INTELIGENTE
- 02 SI, YO SOY BIEN CONSCIENTE DE MIS DECISIONES
- 03 SOY MUY ATENTO A TODO. LA BATALLA ENTRE LA RAZON Y LA EMOCIÓN
- 04 FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA 1 -EXITO Y FRACASO-
- 05 RECONOCIMIENTO, PISTAS Y CONTEXTO

04 NMKT SESION 4 NEUROBRANDING

- 01 ESTIMULA MI CEREBRO, MARCA
- 02 MOTIVACIONES BIOLOGICAS EN LA DECISION -ENGAGEMENT-
- 03 DE LA PIRAMIDE DE MASLOW A LA MATRIZ DE LA DECISION
- 04 UNOS TAMALES -PERO QUE NO SEAN DE CHIVO- LA MATRIZ DE DECISION
- 05 ME ENCANTA PERO... YO ESTOY FUERA..... -LA IMPORTANCIA DEL VALOR-
- 06 STARBUCKS VENDE EXPERIENCIA -TE HACE FALTA VER MAS... CODIGOS SIMBOLICOS-
- 07 FUNDAMENTOS PARA CREAR UNA MARCA DESDE LA BIOLOGIA CONDUCTUAL -PARTE 1-
- 08 FUNDAMENTOS PARA CREAR UNA MARCA DESDE LA BIOLOGIA CONDUCTUAL -PARTE 2-

05 NMKT SESION 5 BASES METODOLOGICAS NEUROMARKETING Y NEUROPUBLICIDAD

- VALORES CENTRALES DE LA NEUROPUBLICIDAD Y SU DEFINICION
- NEUROMARKETING CON EL GENERO H&M
- LA IMPORTANCIA DE ESTIMULAR LOS SENTIDOS

06 NMKT SESION 6 APLICACION SENSORIAL Y COMUNICACION EFECTIVA

- APLICACION SENSORIAL Y LENGUAJE QUE PERSUADE

07 NMKT SESION 7 APORTES, LIMITACIONES Y METAS DEL CONSUMIDOR

- APORTES DEL NEUROMARKETING
- ESTIMULOS MAS EVALUADOS EN EL NMKT Y EJEMPLOS
- LIMITACIONES, LO QUE NO PUEDE HACER EL NMKT
- METAS DEL CONSUMIDOR Y MAPEO PARA ESTRATEGIAS

08 NMKT- SESION 8 INVESTIGACIÓN CUALITATIVA NMKT

- ¿COMO INVESTIGAR AL CONSUMIDOR?

09 NMKT-SESION 9 UX NEUROMARKETING WEB

- UX Y NEUROPAGINA WEB

10 NMKT-SESION 10 LEYENDO LA MENTE

- 1. MEDICIONES DEL SN Y CEREBRO
- 2. ELECTROENCEFALOGRAFÍA
- 3. EL NEGOCIO DE NMKT EN NUMEROS

11 NMKT-SESION 11 LEYENDO EL INTERIOR DEL CUERPO

- MEDICIONES EN EL S. NERVIOSO PERIFERICO
- EYETRACKING Y METRICAS

12 NMKT- SESION 12 VIEJO Y NUEVO NEUROMARKETING

- NEUROMARKETING OFFLINE/ONLINE CON JUAN PABLO RODRIGUEZ

13 EXAMEN PROYECTO DE ESTUDIO

- EXPLICACION PROYECTO DE ESTUDIO Y GUIAS DE ENTREVISTA



En un mundo tan competitivo, ni la mejor idea se vende sola. Por alguna razón las personas prestan más atención al precio que al valor. El precio es lo que se paga, pero el valor es lo que se obtiene a cambio. Los consumidores no esperan cosas nuevas sino razones novedosas para consumir y adaptar los productos a su estilo de vida.

El cerebro es básico, tienes que entender que cuanto más básica y sencilla es la comunicación más efectiva puede ser.

Al cerebro le fascina que le diga que algo más está por pasar, que hay algo por descubrir. Tienes que venderle a la imaginación y generar expectativas. Las personas quieren comprar un bien o un servicio que signifique algo para

Categoría: Negocios y Carrera

Formato: Cursos online y Servicios de Suscripción

Autor(a)
Jesus Muñoz¿Ya tienes el producto? [Accede ahora →](#)

Este es un producto digital. Recibirás las informaciones para acceder a él a través de email.

Contenido

01 SESION 1 ¿PORQUE NEUROVENTAS?

- INTRODUCCION Y ORIGEN
- NEUROCIENCIA, PSICOLOGIA Y ECONOMIA
- Cerebro Femenino, Cerebro Masculino

02 SESION 2 CUALIDADES DE UN NEUROVENDEDOR

- LAS 3 DEL VENDEDOR

03 SESION 3 EL JUEGO MENTAL EN ESTRATEGIAS

- SI, CLAAARO; ERES EL UNICO!!!
- ESTRATEGIAS DE PRECIO (NEUROPRECING)
- VENDE EL LOGRO EMOCIONAL ESPERADO

04 SESION 4 METODOLOGIA ASENTIR PART1

- INTRODUCCION Y BASES DE LA METODOLOGIA ASENTIR
- Anticipa
- Modelo Sorprende
- OBJECIONES UN PASO ADELANTE DEL CLIENTE

05 SESION 4 METODOLOGIA ASENTIR PART2

- Ejemplo
- Novedoso. Crea Clientes Felices
- DIRECTO AL GRANO, EFICIENTE EN EL TIEMPO
- INTERACTUA Y PROSPECTA
- Recuerdame!



MARKETING ESTRATEGICO 360° Parte 3/3

Formato: Cursos online y Servicios de Suscripción Idioma: Español



- ✓ Certificado de conclusión
- 📖 Estudia a tu manera y en cualquier dispositivo
- 🕒 8 clases y 5 horas de contenido original



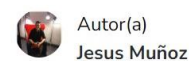
El curso de "Marketing Estratégico 360" es una oportunidad única para adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para dominar el marketing en todas sus dimensiones. A través de un enfoque integral y estratégico, exploraremos el proceso completo del marketing, desde la identificación y atracción del mercado hasta la retención de clientes.

Si deseas tener comunicación directa envía un whatsapp al 55 32268861

Este curso Aprenderás a analizar y comprender a tu público objetivo, seleccionar los canales y medios publicitarios más efectivos. Además, profundizaremos en las técnicas de venta neurorrelacional, que te permitirán establecer conexiones emocionales con tus clientes y maximizar tus

Categoría: Negocios y Carrera

Formato: Cursos online y Servicios de Suscripción



¿Ya tienes el producto? [Accede ahora →](#)

Contenido

01 MODULO 1 PROCESO DE ESTRATEGIA 360°

- SESION 1 Introducción Una Nueva Visión del Marketing
- SESION 2 IDENTIFICAR Y ATRAER AL CLIENTE
- SESION 3 SATISFACCION Y CLAVES DE SERVICIO AL CLIENTE
- SESION 4 CRM, RETENCION DE CLIENTES

02 MODULO 2 TÚ MARKETING: EL PRINCIPIO Y FIN

- SESION 5 PROPOSITO DEL MARKETING ESTRATEGICO
- SESION 6 LA EVOLUCION DE LAS 4P A LAS NUEVAS 7P

03 MODULO 3 MARKETING CON VALORES Y PROPÓSITO

- SESION 7 EQUIPO CONECTADO Y CON SENTIDO
- SESION 8 IDENTIDAD DE LA MARCA, VALORES Y PROPÓSITO

