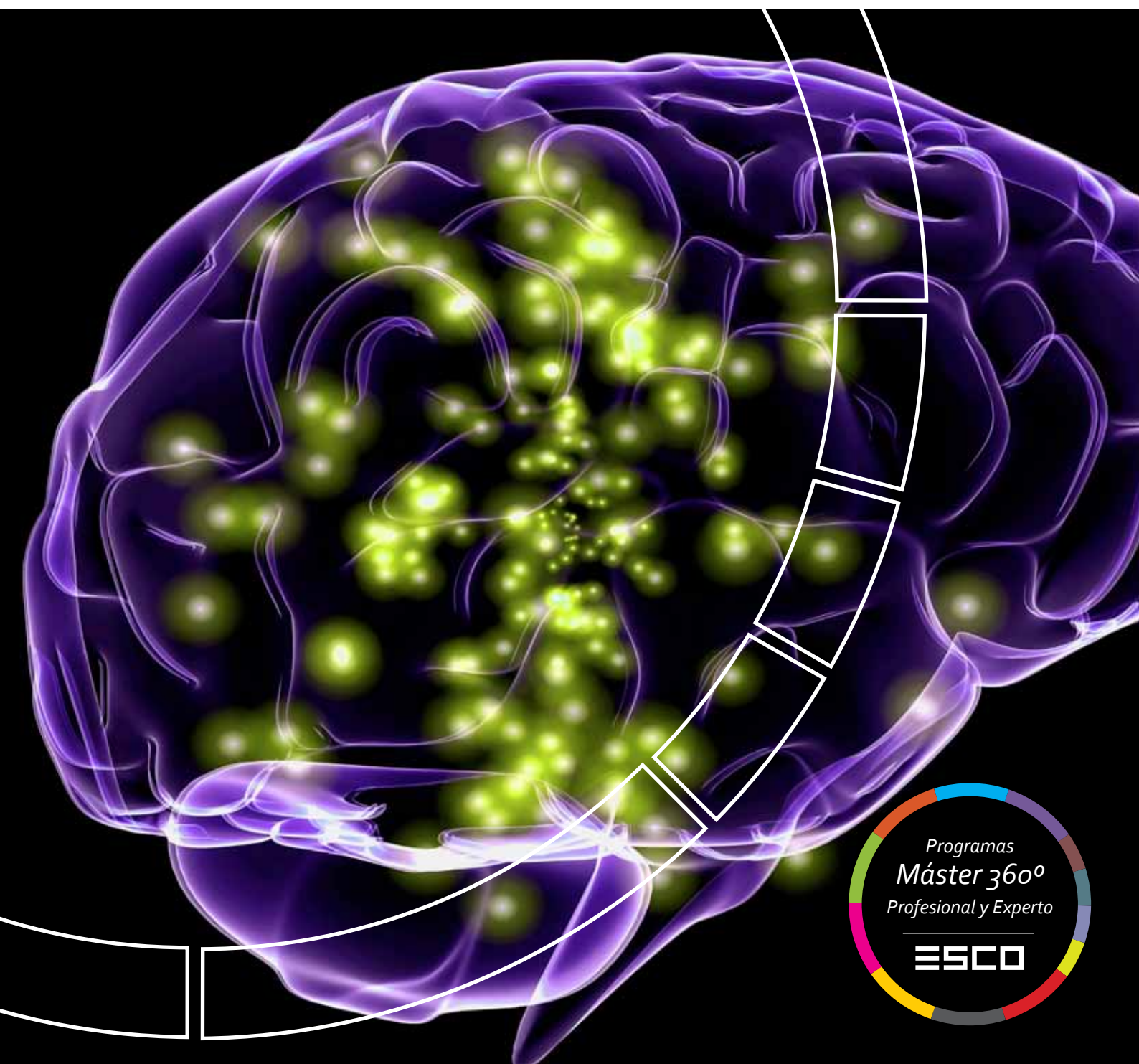


Curso Experto

Neuromarketing



Experto



Las decisiones que tomamos responden en un alto porcentaje a nuestras emociones, pero en ocasiones la razón prevalece o controla finalmente la acción. Saber con exactitud cuáles de ellas responden a actos reflexivos y cuáles a los sentimientos es un reto que sólo las neurociencias están sabiendo superar gracias a las modernas técnicas de exploración del sistema nervioso central. Ya son muchas las empresas que han decidido aplicar las herramientas que la novedosa disciplina del Neuromarketing pone a su servicio para diseñar y ejecutar estrategias comerciales eficientes orientadas a acertar en el estímulo de lo que se ha llamado el botón de compra. Este Curso Experto en Neuromarketing proporciona una amplia base sobre neurofisiología, neuroeconomía y neuromarketing para llegar a ser un profesional pionero en proponer acciones que garanticen el éxito comercial. Para ello, además, ofrece la oportunidad de realizar prácticas en dos empresas líderes en innovación e investigación de las técnicas de Neuromarketing: McCann Ericson Worldgroup y Emotion Explorer LAB.

ESCO
Escuela asociada a:





Objetivos

- Relacionar la neurociencia con el marketing.
- Complementar los estudios de comportamiento del consumidor con una visión científica basada en evidencias neurofisiológicas.
- Complementar los estudios realizados por la economía experimental y del comportamiento para influir en los mecanismos de decisión de compra de los consumidores.
- Tener una visión global de la respuesta del cerebro ante estímulos externos para saber interpretar y anticipar la conducta del consumidor frente a las herramientas del marketing.

Información

- Inicio: Enero 2013.
- Duración: 110 horas + 10 horas de tutorías.
- Horario: Viernes tarde (4 horas) y sábados mañana (4 horas).
- ESCO, Escuela Superior de Comunicación y Empresa, (San Antón, 73. Granada).
Tel. 958 53 60 83
info@escogranada.com
- Precio: 1.450 euros
- Plazas limitadas: 25 alumnos.

Dirigido a

- Directores de marketing, Directores de comunicación, imagen y branding y Agencias de publicidad.
- Titulados universitarios interesados en ampliar conocimientos de marketing, en concreto sobre las técnicas de neuromarketing.
- Profesionales de economía interesados en ampliar conocimientos sobre neuroeconomía y neuromarketing.



Curso Experto

Neuromarketing

Contenidos

■ NEUROCIENCIAS, MERCADO Y ORGANIZACIONES

- Neurociencias. Concepto y generalidades.
- Neuroeconomía.
- Bases teóricas de la neuroeconomía.
- Teorías aplicadas a los sistemas de gestión empresarial.
- Futuro y tendencias.
- Neuromarketing.
- Base científica.
- Objetivos de investigación para las diferentes herramientas del MK (investigación, diseño de producto, estrategia de precio, comunicación y promoción, packaging).
- Consolidación de nuevas hipótesis para el branding.
- Diseño de la estrategia empresarial.
- Ética y Neuromarketing.

■ BASE CIENTÍFICA DEL NEUROMARKETING

- El cerebro.
- Estructura. Neuronas y redes neuronales.
- Neurofisiología y neurotransmisores.
- Hemisferios cerebrales. Funcionalidad.
- Sentidos y percepciones.
- Visión y visiones.
- Oído, lenguaje, música. Composición literaria y musical.
- Sistema motor, tacto y relaciones sociales.
- Olfato y sensaciones.
- Procesamiento de la información.
- La pirámide de Maslow.
- Sistema reptiliano y el comportamiento apetitivo.
- Sistema límbico y las emociones.
- Neocórtex. Actitud, aptitud y toma de decisiones.
- Aprendizaje y memoria.



CURSO 2012/13

■ COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

- Economía del Comportamiento y neuroeconomía.
- Necesidades, deseos, motivación y demanda. Bases neurofisiológicas.
- Toma de decisiones. Factores de influencia.
- Determinación del comportamiento desde la perspectiva neurofisiológica.
- Aportaciones de la neuroeconomía a la tipificación del comportamiento del consumidor.
- Representaciones mentales de los objetos de consumo y de las técnicas de comunicación de marketing.
- Correlación "mente – pensamiento – idea – conducta - acción".
- Neuronas espejo. Cerebro social y comportamiento social.

■ TÉCNICAS DE NEUROMARKETING

- El método científico y documentación especializada.
- Técnicas neurológicas.
 - Eye Tracking (ET).
 - Electroencefalograma (EEG).
 - Potenciales Evocados (Pes).
 - Resonancia Magnética Funcional (fMRI).
 - Tomografía de Emisión de Positrones (TEP).
 - Mediciones psicofisiológicas periféricas (actividad electrodermal, electromiograma, electrocardiograma).
- Diferenciación y especialización de técnicas de estudio en función de los objetivos de marketing.
- Diseño de los indicadores a analizar, muestreo y análisis e interpretación de resultados.
- Correlación entre las técnicas de neuromarketing y las aplicaciones prácticas en la estrategia del marketing.

Profesorado

MONICA DEZA

Vicepresidenta de Innovación de McCann WorldGroup.
Directora de la Unidad de Neurociencias de la Comunicación de McCann WorldGroup.
Fundadora y Presidenta de AINACE (Asociación Iberoamericana de Neurociencias Aplicada a la Comunicación y la Economía) y Chairman para España de la NMSBA (Neuromarketing Science Business Association).

NÉSTOR BRAIDOT

Conferencista, catedrático, empresario, consultor y escritor. Se ha convertido en uno de los especialistas más consultados sobre la aplicación de las neurociencias a la actividad organizacional, el liderazgo, la educación y el aprendizaje.

Su trayectoria, caracterizada por un espíritu investigador, atento a las innovaciones y a la generación de nuevos conocimientos, tiene como base una sólida formación académica: es Doctor en Ciencias de la Administración, Máster en Economía, Licenciado en Administración de Empresas, Contador Público, Licenciado en Cooperativismo, Máster en Programación Neurolingüística y Trainer en Diseño Conductual.

MARÍA POCOVI

Directora General de Emotion Explorer LAB.
Socia Directora de Marketing de KMC Consultores.
Licenciada en Gestión Comercial y Marketing por la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (ESIC), Valencia (1993-1998).
MBA Executive por el Instituto de Estudios de la Empresa (INEDE) de la Universidad Católica de Valencia.
Ponente y profesora de conferencias y cursos relevantes en materia de Marketing, Consumer Research, Neuromarketing, Redes Sociales y Comunicación.
Secretaria General del Club de Marketing de Valencia y Responsable de la Comisión Consultiva CMV.

JUAN ANTONIO MARCHAL CORRALES

Catedrático de Anatomía y Embriología Humana, Facultad de Medicina.
Instituto de Biopatología y Medicina Regenerativa (IBIMER).
Centro de Investigación Biomédica (CIBM).
Universidad de Granada.

PABLO BRAÑAS GARZA

Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico, Universidad de Granada.
Director del Granada Lab of Behavioral Economics (GLOBE).
Su investigación se centra en altruismo y comportamiento cooperativo así como en habilidades cognitivas y toma de decisiones.

MARÍA ISABEL VIEDMA DE JESÚS

Doctora en Psicología y Profesora Ayudante Doctora del Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Granada.

JOSÉ LUIS MATA MARTÍN

Doctor en Psicología y Profesor del Departamento de Personalidad, Evaluación y Tratamiento Psicológico en la Facultad de Psicología, Universidad de Granada.

M.I. ROSA MONTES RAMÍREZ

Profesora Doctora del Departamento de Fisiología e Instituto de Neurociencias en la Facultad de Medicina, Universidad de Granada.

M^a LUZ DIAZ GUERRERO

Licenciada en Psicología, por la Universidad de Granada.
Socia fundadora de la cooperativa Huerto Alegre
Directora del Centro de Innovación Educativa Huerto Alegre.
Profesora de Psicología del Consumidor en ESCO Granada.

Dirección

JOSÉ MANUEL NAVARRO LLENA

Profesor de Gestión por Confianza en el grado de Banca y Finanzas de ESCO Granada.
Obra Social en CajaGRANADA.
Consultor de Marketing en Otros Caminos.
Coordinador Plan Estratégico en Vega Educa.
Columnista en Suplemento Expectativas de Economía y en Opinión en Diario Ideal.
Experto en Marketing.

Descuentos



Descuento del 20%* aplicado a:

- Alumnos o graduados en ESCO y sus familiares en línea directa, cuya acreditación se realizará mediante fotocopia del libro de familia.
- Desempleados: será necesario presentar la documentación del INEM para acreditar la condición de desempleo.



Descuento del 5%* para alumnos que elijan forma de pago al contado

* Estos descuentos no son acumulables.

Formalización de la inscripción

Para poder acceder al Programa **Experto en Neuromarketing**, los aspirantes deben superar unas pruebas de admisión que constan de:

- La valoración del Expediente Académico y Curriculum Vitae.
- La superación de una entrevista personal.

Secretaría de Alumnos

ESCO Escuela Superior de Comunicación y Empresa de Granada
C/ San Antón 73, 18005 Granada
958 536 083 · 902 160 195
www.escogranada.com
info@escogranada.com

Modalidades de pago y financiación

El pago podrá realizarse de acuerdo con las siguientes modalidades:

1. Al contado:

Reserva de Plaza: 20% del importe total. Si el alumno elige esta forma de pago, antes del comienzo del Experto debe hacer efectiva la totalidad del precio. Esta modalidad da derecho a un descuento del 5% sobre el importe total del programa.

2. Aplazado:

Financiación ESCO: Reserva de Plaza: 20% del importe total. La cantidad restante se abonará en tres plazos a lo largo del curso.

Financiación Bancaria: Reserva de Plaza: 20%. ESCO tiene acuerdos con diferentes entidades bancarias para que el alumno pueda financiar el importe del curso en distintos plazos.

Cancelaciones

Las cancelaciones deberán comunicarse por escrito antes de las 72 horas previas al inicio del curso, en cuyo caso se procederá a la devolución de la cantidad entregada. ESCO se reserva el derecho a no iniciar el curso si el número de inscripciones no se considera apto para el desarrollo del Programa Experto.

Periodismo **Moda**
Comunicación y gestión
Deportivo Global **finance**
& Banking
Marketing Digital **Asesoramiento**
Neuromarketing Financiero Europeo
Innovación **Turística** **Periodismo** **Económico**
MBA 2.0 **Comunicación & Marca**
Escritura **Creativa**

Programas Máster 360° Profesional y Experto



*Calle San Antón 73
18005 Granada
Tel. : 958 536 083 / 902 160 195
www.escogranada.com
info@escogranada.com*