



POTENCIATE **ONLINE**

Master Ejecutivo en **Neuromarketing Gerencial**

El programa de Neuromarketing Gerencial aborda los fundamentos, los conceptos, las distintas perspectivas y las técnicas de las neuro-ciencias aplicadas a la gestión comercial y gerencial del mercadeo.

El estudio del neuromarketing es de carácter teórico – práctico. Se revisa el marco conceptual y epistemológico para usarlos en la aplicación de técnicas, métricas, el desarrollo de casos prácticos, ligados a la estadística neuro inductiva, pero a su vez reforzadas por medio del uso de técnicas de interpretación cualitativa que maximizan la efectividad de las campañas mercadológicas en términos neurales.

El programa se dirige a profesionales del campo de las Ciencias Empresariales, particularmente aquellos dedicados a realizar tareas de gestión comercial. También interesa a profesionales provenientes de la administración general, dado que la comprensión de la conducta humana, desde el enfoque neural y cerebral, puede ser aplicable a diferentes áreas ligadas a los negocios.

Duración del Programa / Periodicidad

12 meses con periodicidad bimensual (7 semanas por curso), matriculando 2 cursos por cuatrimestre

Requisitos de Ingreso

- Contar al menos con un Bachillerato Universitario en cualquier disciplina (presentar documento de respaldo).
- Mínimo 2 años de experiencia laboral reciente en el área afín al programa a cursar
- Entrevista del candidato con el director de posgrados o responsable del programa.
- Cualquier otra documentación solicitada por la Universidad para la admisibilidad.





Master Ejecutivo en **Neuromarketing Gerencial**

Beneficios del Programa

- Titulación específica en el área del Mercadeo neural aplicado.
- Clases prácticas y aplicativas mediante el uso de técnicas de vanguardia en el campo del Neuro Mercadeo aplicado a los negocios.
- Acceso a la plataforma virtual de los cursos la cual permite la descarga de los materiales.

Perfil del graduado

El graduado de este Master Ejecutivo podrá:


- Conceptualizar los elementos básicos que definen el funcionamiento cerebral de un consumidor.
- Estructurar y cuantificar los elementos neurales interpretativos de las decisiones de compra de los consumidores.
- Aplicar técnicas de medición cuantitativa de corte inductivo de la evaluación de la neuro conducta comercial de compra.
- Desarrollar campañas de Mercadeo y Comunicación enfocadas en los elementos neurales de interpretación y decisión del comprador.
- Evaluar conductas comerciales y de decisión neural de los consumidores en aras de mejorar la toma de decisiones gerenciales

Diferenciadores del Programa

- Fundamentación filosófica y epistemológica del entendimiento de la conducta y las decisiones humanas.
- Aplicación y uso de técnicas de evaluación y aplicación del neuro diseño gráfico.
- Uso y desarrollo de técnicas cuantitativas ligadas a la matemática y estadística neuro inductiva para la precisión de las conductas comerciales.
- Precisión de la ecuación de la decisión de compra, mediante uso de técnicas de vanguardia en su efinición.
- Profesores especializados en el uso de las Neuro Ciencias aplicadas al campo de los negocios.

Campo Profesional

- El Master Ejecutivo es enfocado principalmente en el área del Mercadeo Neural o Neuromarketing, ligado de forma directa a la gestión comercial y de la conducta del consumidor, el cual es enfocado al desarrollo de habilidades gerenciales ligadas a la interpretación de las decisiones humanas y comerciales de los consumidores.
- Adicionalmente, la especialización cuenta con un alcance a la Administración en general, así como a los campos de los Recursos Humanos, Psicología de los Negocios, Psicometría y Neuroeconomía.

POTENCIATE
ONLINE 





Master Ejecutivo en **Neuromarketing Gerencial**

Contenidos de los módulos

MENMG-01 – Fundamentos filosóficos Neuromarketing

- Conceptualización del Neuromercado
- Decisiones humanas
- Psicología y sociología del comercio
- Cerebro y entorno social
- Existencialismo neural
- Racionalismo neural

MENMG-03 – Neurocomportamiento del consumidor

- Fundamentos psicológicos de compra
- Decisiones racionales
- Decisiones emocionales
- Grupos y neutralidad del consumidor
- Disonancias y consistencias cognitivas neurales
- Impulsos, sinapsis y decisión de compra

MENMG-05 – Neurodiseño gráfico

- Nuevas tecnologías en neurodiseño de marketing
- Interpretación neurográfica
- Puntos gráficos neuroaplicativos
- Impacto neurovisual
- Diseños gráficos neurales
- Técnicas de impacto gráfico neural
- Colorimetría neural
- Neurodiseño de productos y redes sociales

MENMG-02 – Neuroconducta y cerebro

- Hemisferios cerebrales
- Teoría de los tres cerebros y otras teorías
- Sinapsis neural I: Atención
- Sinapsis neural II: Emoción y Memoria
- Circuitos de decisión de compra
- Lóbulos cerebrales y técnicas comerciales
- Futuro de la Neurociencia del Consumo

MENMG-04 – Semántica y comunicación neural

- Neurosemántica y psicolingüística
- Campo neurovisual
- Neuromarketing auditivo
- Neuromarketing kinestésico
- Neurocomunicación y comunicación neural
- Neuropublicidad

MENMG-06 – Neurointeligencia aplicada a negocios

- Neurointeligencia y cuantificación de la decisión de compra
- Inteligencias múltiples
- Inteligencia neurocomercial y neuroventas
- Técnicas y métricas de gestión neural
- Regiones cerebrales de influencia comercial

POTENCIATE **ONLINE** 

