



**PROGRAMA DEL CURSO DE:
NEUROMARKETING**

Programa del Curso

- **MÓDULO 1: NEUROCIENCIA**

- 1.1 ¿Qué es la Neurociencia?.
- 1.2 Cómo se distribuye el cerebro.
- 1.3 Teoría de los Tres Cerebros.

- **MÓDULO 2: MARKETING**

- 2.1 ¿Qué es el Marketing?.
- 2.1.1 Necesidades, deseos y demandas del cliente.
- 2.1.2 Ofertas de mercado: productos, servicios y experiencias.
- 2.1.3 Valor y satisfacción del cliente.
- 2.1.4 Intercambios y relaciones.
- 2.1.5 Mercados.
- 2.2 Tipos de Marketing.
- 2.3 Estrategias de marketing según el ciclo de vida de un producto.
- 2.4 Neurociencia y Marketing.

- **MÓDULO 3: NEUROMARKETING**

- 3.1 ¿Qué es el Neuromarketing?.
- 3.2 Objetivos del Neuromarketing.
- 3.3 Neuromarketing y su influencia en el proceso de decisión de compra del consumidor.
- 3.4 ¿Qué son las redes sociales? y sus funciones.
- 3.5 Características de las redes sociales.
- 3.6 Clases de redes sociales.
- 3.7 Marketing a través de social media.
- 3.8 Neuromarketing en social media.
- 3.9 Estrategias del neuromarketing en Social Media.

- **MÓDULO 4: ANEXOS**

- Neuromarketing: La relevancia de las Neurociencias.
- Neuromarketing: Conocer al cliente por sus percepciones.
- Teoría de los Tres Cerebros.

**PROGRAMA DEL CURSO DE:
NEUROMARKETING**