

# COMM123PO. Neuromarketing

Horas

60

## Acerca de este curso

Cod: COMM123PO\_PA

### UD1. Conceptos y bases del neuromarketing.

- Del marketing al neuromarketing

### UD2. Investigación comercial y de mercados.

- Investigación comercial y de mercados.
- Estudios reales y casos prácticos.
- Investigación en conducta del consumidor.
- Analítica en comportamiento de compra.

### UD3. Laboratorio de neuromarketing.

- Introducción.
- Herramientas de análisis.
- Ejemplos aplicados a la realidad del mercado.

### UD4. Percepciones y realidades.

- Aspectos generales.
- Condicionantes de nuestras percepciones.
- Los sentidos.

### UD5. Fundamentos de marketing a través de neuromarketing.

- Aplicación de conocimientos.
- Branding: neuromarketing aplicado al posicionamiento de productos y marcas.
- Las 4 P y el neuromarketing.

- Conceptualización, comunicación e imagen.
- Comunicación, promoción y publicidad.
- Diseño del producto y su ubicación.
- E-commerce.

## **UD6. Publicidad y manipulación.**

- Persuasión y manipulación.
- Patrones biológicos de comportamiento en las compras.
- Las neuronas espejo.
- La tendencia a seguir a los demás.
- Factores endógenos y exógenos que alteran conductas al consumo.

## **¿Qué aprenderás?**

- Adquirir los conocimientos sobre marketing tradicional y comportamientos de compra para, después, poder aplicarlos al neuromarketing.