

## COMM123PO. Neuromarketing

**Código del curso:** COMM123PO

**Horas:** 60

### **Descripción del curso:**

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.