

# PROGRAMA EJECUTIVO EN NEUROMARKETING

## INFORMACIÓN GENERAL

El neuromarketing se visualiza como una disciplina en tendencia, considerada dentro de la evolución de la forma en que las personas expertas en mercadeo influyen la toma de decisiones de las personas consumidoras en el proceso de compra. Se establece que las funciones neuronales y las emociones desempeñan un rol protagónico en dar respuesta a estímulos involucrados en el mercadeo de bienes y servicios.

El Programa Ejecutivo en Neuromarketing abarca temáticas de gran interés, explorando la implementación de la neurociencia en el mercadeo como un componente clave en el comportamiento del consumidor. Si usted desea que los esfuerzos puestos en el mercadeo de su organización sean medibles y precisos, además de estar en boga con los cambios actuales en el área de mercadeo, este programa le proveerá de los conocimientos y habilidades específicas de la disciplina, y le brindará oportunidades de su aplicación en sectores y contextos cambiantes.

Este programa ejecutivo se imparte bajo la modalidad 100% virtual, y comprende ocho cursos de cinco semanas cada uno.

## PLAN DE ESTUDIOS

PROGRAMA EJECUTIVO EN NEUROMARKETING	
Código	Nivel
<b>NIVEL 1</b>	
<b>CE1001</b>	NEUROANATOMÍA
<b>CE1002</b>	NEUROCIENCIA COGNITIVA
<b>CE1003</b>	TEORÍAS DE LA EMOCIÓN
<b>NIVEL 2</b>	
<b>CE2001</b>	DISEÑANDO PARA ESTIMULAR
<b>CE2002</b>	PUBLICIDAD CREATIVA
<b>CS2003</b>	BIOMETRÍA
<b>NIVEL 3</b>	
<b>CE3001</b>	NEURO-VENTAS
<b>CE3002</b>	ÉTICA Y NEUROMARKETING

### PERFIL DEL ESTUDIANTE

- Bachilleres universitarios de áreas de Administración de Empresas en distintos énfasis.
- Licenciados de áreas de Administración de Empresas en distintos énfasis.
- Profesionales en Mercadeo.

### PERFIL OCUPACIONAL

Las áreas laborales y los respectivos cargos que puede tener la persona graduada en el Programa Ejecutivo en Neuromarketing son los siguientes:

- Auxiliares de Mercadeo
- Gestores de Publicidad y Ventas
- Diseñadores y creadores de contenido
- Comunicadores estratégicos