



NEUROMARKETING : EL CLIENTE COMO CENTRO

El presente curso tiene como objetivo brindar los conocimientos para entender cómo funciona la mente del consumidor y dar a conocer las herramientas para diseñar estrategias para captar nuevos clientes y lograr la preferencia de nuestro público objetivo. El curso desarrolla una serie de metodologías para entender la conducta de compra desde la perspectiva de la psicología y la visión del marketing, que nos permitan elaborar planes de marketing pensados en la mente del cliente.

Duración : 16 Sesiones (2 Meses)

Costo : S/ 400.00 + Matrícula (S/ 30.00)

Metodología : Clases Online
Cada sesión es de 2 horas académicas

Requisitos :

- Conexión de Internet
- Computadora Laptop o de Mesa con cámara y Micro.
- Espacio adecuado para las clases.

Certificado : Una vez aprobado los procesos de evaluación (Teórica y entrega de trabajos proyectos finales), se emitirá el Certificado Académico a nombre de la Institución.

Temario :

- Psicología del Consumidor
- Consumer Neurosciencie
- Neuroeconomics : Brain Decisions
- Neuromarketing aplicado a las ventas
- Neuromarketing aplicado al diseño de espacios comerciales
- Neuroweb (Entornos virtuales)
- Neuroservice (Atención al Cliente) **Expositor :**

LINALYN DORTA GUERRERO

Publicita con amplia experiencia en el manejo de Campañas Publicitarias, desarrollo de Branding Corporativo y el manejo de planes de Neuromarketing y su estudio para el impulso de las ventas empresariales.