

PROGRAMACIÓN ACADÉMICA- TEMÁTICA		
MODULO	RECURSOS METOLÓGICOS	INTENSIDAD HORARIA
MODULO 1 <ul style="list-style-type: none"> • Del marketing al neuromarketing • ¿Qué es el neuromarketing? • Neuromarketing: Concepto, metodología y aplicaciones. 	Video Beam/Tablero	Presencial: 5 Horas. Independiente: 3 Horas.
MODULO 2 <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es el cerebro? • ¿Qué es la mente? • El cerebro triuno: los tres niveles cerebrales • ¿Qué son las neuronas y para qué sirven? • Importancia de los neurotransmisores 	Video Beam/Tablero	Presencial: 5 Horas. Independiente: 3 Horas.
MODULO 3. <ul style="list-style-type: none"> • Neuromarketing sensorial: Concepto y aplicaciones • El cerebro emocional • Descubrir las necesidades y deseos profundos del consumidor • Toma de decisiones y conducta de compra • Necesidades genéricas y derivadas • Orientación en la definición de productos y servicios • Neuromarketing en el mundo del deseo del consumidor 	Video Beam/Tablero	Presencial: 10 Horas. Independiente: 3 Horas.