

Taller

Modalidad: Online sincrónica
(tiempo real - vía Zoom)

Duración: 10.5 horas lectivas
(2 sesiones)

NEURODECISIONES DE COMPRA

NEUROCIENCIA APLICADA
AL MARKETING Y
COMPORTAMIENTO DEL
CONSUMIDOR

Cómo el cerebro evalúa marcas,
productos y servicios en
mercados competitivos



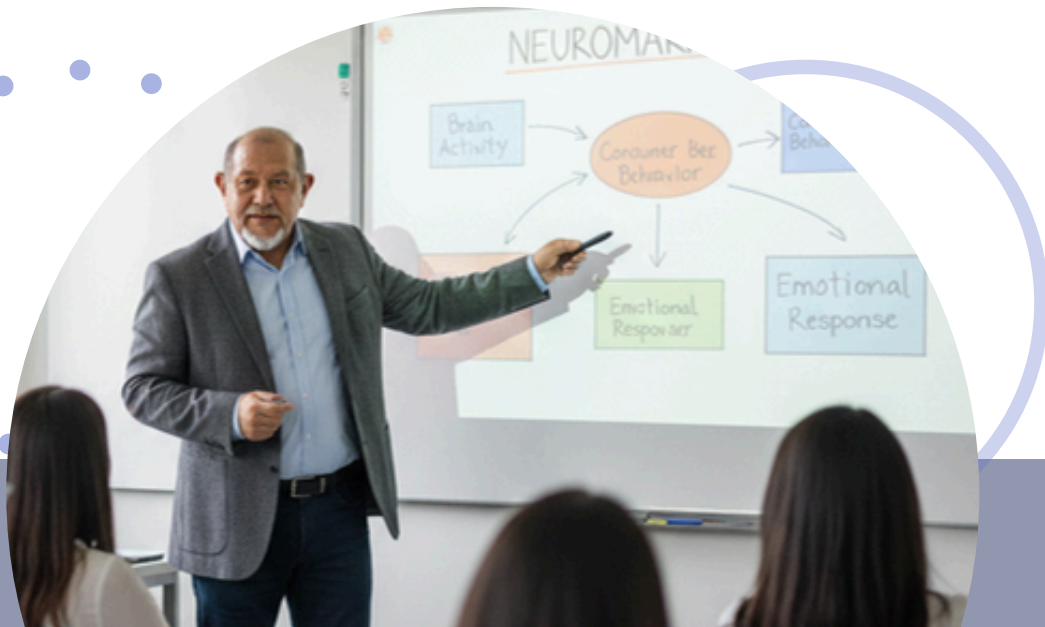
CAPACITACIÓN PROGRESIVA: Este taller es parte del curso especializado Neuromarketing Estratégico para Marcas Competitivas

¿Por qué deberías participar de este taller?

Las decisiones de compra no son completamente racionales; la mayoría de las veces están guiadas por procesos cerebrales que operan fuera de la conciencia del consumidor. El marketing tradicional a menudo falla al no considerar cómo el sistema nervioso procesa los estímulos antes de que el cliente pueda siquiera verbalizar su preferencia.

Este taller propone un cambio de paradigma: pasar del análisis superficial de la conducta a la comprensión de los sistemas cerebrales de atención, emoción y memoria. Al entender la ciencia detrás de la elección, dejará de diseñar mensajes basados en suposiciones para crear estrategias fundamentadas en evidencia científica actualizada.

El beneficio es directo y estratégico: desarrollarás la capacidad de evaluar campañas y mensajes comerciales con una lente neurocientífica, permitiéndole construir vínculos emocionales profundos y optimizar la efectividad de cada estímulo de marca en mercados altamente competitivos.



Lo que aprenderás y cómo te transformará



Profesional (Marketing, Publicidad, UX, Diseño):

- Optimiza la efectividad de sus mensajes identificando los procesos atencionales y de memoria que realmente captan al consumidor.
- Aplica conocimientos sobre neuronas espejo para fortalecer la empatía y el vínculo entre el consumidor y la marca.

Líder / Jefatura:

- Mejora la toma de decisiones estratégicas al comprender los sesgos cognitivos que guían el comportamiento de compra inconsciente.
- Evalúa con mayor precisión el retorno potencial de campañas comerciales mediante el análisis del funcionamiento cerebral del público objetivo.

Emprendedores y Desarrolladores de Producto:

- Diseña experiencias de marca y productos alineados con la forma en que el cerebro interpreta estímulos sensoriales y cognitivos.
- Incrementa la persuasión en sus estrategias comerciales para orientar al cliente hacia la acción de compra efectiva.

Contenido Clave del Taller

Aquí está el temario que desarrollarás:

Módulo 1: Organización del sistema nervioso y el cerebro: Comprenderás la importancia e influencia biológica directa en cada decisión de compra.

Módulo 2: Atención, memoria, aprendizaje y emoción: Aprenderás a activar estos procesos específicos en mensajes comerciales para detonar la acción de compra.

Módulo 3: Sesgos cognitivos del consumidor: Identificaras los procesos conscientes e inconscientes que guían la elección final del cliente.

Módulo 4: Neuronas espejo y empatía: Desarrollarás técnicas para crear conexiones emocionales profundas y duraderas con su audiencia.

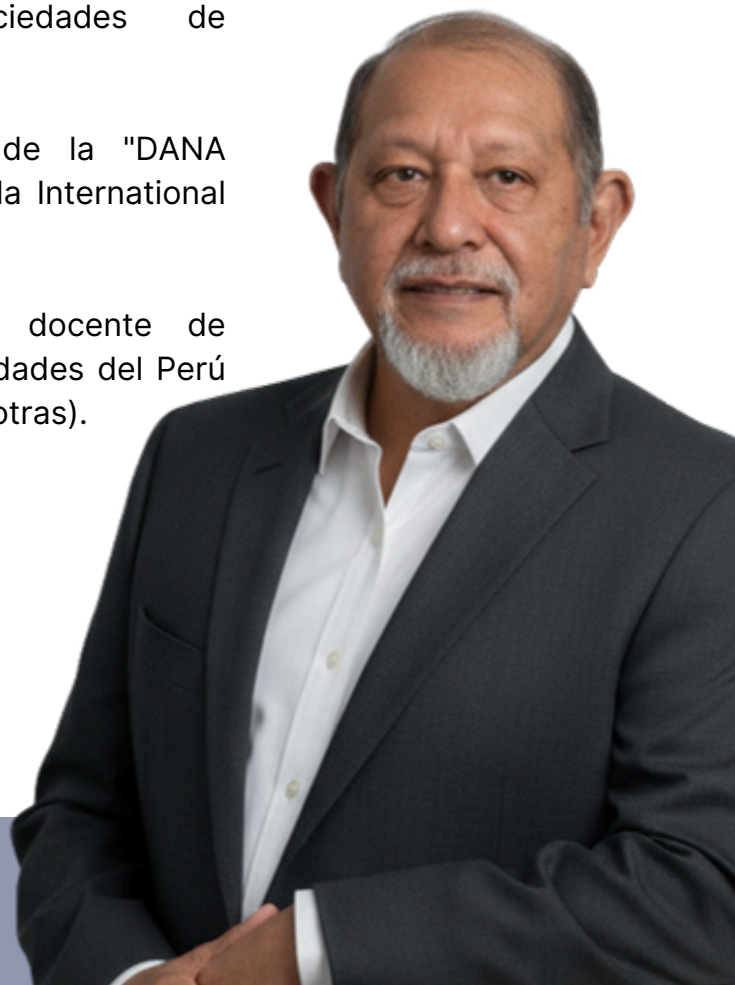
¿Quiénes lo imparten?

Dr. Luis Ángel Aguilar Mendoza

Doctor en Neurociencias y Biología del Comportamiento (España) con múltiples postdoctorados en Neurociencia y Neurofisiología. Es un referente internacional en el estudio del comportamiento, habiendo desempeñado roles directivos y de investigación en instituciones científicas de primer nivel. Su enfoque se centra en la aplicación de la evidencia neurocientífica para comprender los patrones de funcionamiento cerebral en la toma de decisiones.

Logros Clave del Docente:

- **Liderazgo Científico:** Ex-presidente de la Sociedad para la Neurociencia del Perú (SONEP) y representante ante la Federación Latinoamericana de Sociedades de Neurociencias (FALAN).
- **Reconocimiento Internacional:** Miembro de la "DANA Foundation" y representante peruano ante la International Brain Research Organization (IBRO).
- **Trayectoria Académica:** Investigador y docente de postgrado y doctorado en diversas universidades del Perú y el extranjero (UPCH, PUCP, UNALM, entre otras).



Dr. Jorge Luis Linares Weilg

Doctor en Psicología y Maestro en Neurociencia por la Universidad Peruana Cayetano Heredia. Con una base académica en Ciencias de la Comunicación y Publicidad, se especializa en el análisis del comportamiento humano en entornos de marketing, publicidad y negocios. Su experiencia integra la psicología del consumidor con la neurociencia aplicada para optimizar la comunicación estratégica.

Logros Clave del Docente:

- **Gestión de Investigación:** Ex-Coordinador de LABNEURO (Laboratorio de Neurociencia y Comportamiento).
- **Especialización en Marketing:** Experto en la aplicación de neurociencia en entornos de branding, música, publicidad y entorno organizacional.
- **Red Académica:** Miembro activo de la Sociedad para la Neurociencia del Perú (SONEP) y docente en instituciones líderes como la Universidad de Lima y la UPC.



¿Qué hace diferente a este taller?

- **Respaldo Científico de Alto Nivel:** Contenido diseñado por doctores y postdoctorados en neurociencias y psicología.
- **Metodología Práctica:** Análisis de campañas reales y casos prácticos que permiten identificar patrones cerebrales en tiempo real.
- **Enfoque en Sesgos e Inconsciente:** Herramientas para influir en procesos que operan fuera de la conciencia del consumidor.
- **Multidisciplinariedad:** Combina fundamentos de biología, comunicación, publicidad y psicología del comportamiento.

Y sobre todo... te da las bases para crecer.

Porque esto no termina aquí. Es el primer paso para impulsar mejoras reales desde tu rol.



Este taller es parte del curso especializado Neuromarketing Estratégico para Marcas Competitivas

Conoce los 4 talleres que lo conforman:

- ★ **Neurodecisiones de Compra**
- ★ *Análítica Neurocientífica del Consumidor*
- ★ *Storytelling y Neurodiseño Comercial*
- ★ *Neurotesteo de Campañas Análisis y tendencias globales respecto a las formas de gobierno*

¡Impulsa tu perfil! obtén un certificado por cada Taller y el general al finalizar el programa completo.



Taller en línea en tiempo real (vía Zoom)



Inversión

Precio regular: S/ 500 (USD 167)

Pronto pago (detalles al registrarse): S/ 400 (USD 134)



Duración

El taller consta de 2 sesiones en vivo de 4 horas cada una (tiempo real de conexión), equivalentes a 10.5 horas lectivas de valor curricular.



Certificación**

10.5 horas lectivas de valor curricular

Digital: Sin costo

Impresa: S/ 35 soles

Medio de pago

Pago mediante pasarela NIUBIZ

(pago online, tarjeta de crédito o débito).



Importante:

EUCIM se reserva el derecho de postergar el inicio del taller si no se alcanza el número mínimo de estudiantes definidos por la institución. En ese caso, se comunicará oportunamente la fecha de reprogramación.

**El requisito para la obtención del certificado de participación es la asistencia obligatoria al 100% en todas las sesiones del taller.

Informes



WhatsApp: +51 933 295 188



Correo: formacion.continua@eucim.com

Sedes



Sede España: Paseo de la Castellana 259 C, 18º, Madrid 28046
Sede Perú: Av. Trinidad Morán 1396, Lince, CP 15073 Lima 14
Sede USA: 1001 Brickell Bay Drive Suite 2700, Miami FL 33131