



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



FORMACIÓN ONLINE

Titulación expedida por Euroinnova International Online Education
y Universidad Latinoamericana

Diplomado en Neuromarketing Aplicado

ALIANZA EUROINNOVA Y GRUPO LOTTUS

Gracias a la **colaboración entre Euroinnova y el Grupo Lottus Education**, se pretende ofrecer una formación de calidad al alumnado, que responda a las demandas del mercado laboral a nivel global.

De esta forma, Euroinnova refuerza su presencia en el mercado mexicano, ampliando su catálogo de programas formativos online, gracias a la colaboración con uno de los grupos del sector educativo más importantes del país Latinoamericano, que cuenta con **+80k alumnos presenciales**.

Una alianza que apuesta por la **democratización de la educación**, con el fin de revolucionar el mundo de la formación online y ofrecer a nuestros alumnos y alumnas programas de calidad para que tengan la oportunidad de acceder a un futuro prometedor.



EUROINNOVA Y ULA



Euroinnova International Online Education inicia su actividad con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser una **escuela de formación on-line** reconocida en territorio nacional e internacional por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

La **ULA** fue inaugurada en la Ciudad de México el 4 febrero de 1976. La Universidad Latinoamericana (ULA) ofrece diversos programas académicos, niveles y modalidades educativas, principalmente de forma: escolarizada, semipresencial y en línea.

Tecnología e innovación son las mejores aliadas de ULA. Estos planes están apoyados por múltiples **plataformas tecnológicas**, cubriendo así las necesidades de formación académica que demanda el mercado, desde nivel medio superior hasta posgrado.

VALORES

Los valores sobre los que se asienta Euroinnova son:

1

Accesibilidad

Somos cercanos y comprensivos, trabajamos para que todas las personas tengan oportunidad de seguir formándose.

2

Honestidad

Somos claros y transparentes, nuestras acciones tienen como último objetivo que el alumnado consiga sus objetivos, sin sorpresas.

3

Practicidad

Formación práctica que suponga un aprendizaje significativo. Nos esforzamos en ofrecer una metodología práctica.

4

Empatía

Somos inspiracionales y trabajamos para entender al alumno y brindarle así un servicio pensado por y para él.

A día de hoy, han pasado por nuestras aulas más de **300.000 alumnos** provenientes de los cinco continentes. Euroinnova es actualmente una de las empresas con mayor índice de crecimiento y proyección en el panorama internacional.

Nuestro portfolio se compone de cursos online, cursos homologados, baremables en oposiciones y formación superior de postgrado y máster.



Diplomado en Neuromarketing Aplicado



DURACIÓN
200 horas



MODALIDAD
Online



ACOMPANIAMIENTO PERSONALIZADO

TITULACIÓN

Titulación de Diplomado en Neuromarketing Aplicado con 200 horas por Lottus Education + EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y CLADEA (Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración)



DESCRIPCIÓN

El Diplomado en Neuromarketing Aplicado es relevante en el mercado actual debido a la creciente importancia del neuromarketing en las estrategias de desarrollo de negocio y marketing de las empresas. Este curso aborda aspectos clave como las tendencias en neuromarketing, técnicas de marketing sensorial y neuroventas, así como herramientas estratégicas para optimizar la percepción del cliente. Al elegir este curso, los estudiantes obtendrán conocimientos aplicables para vender y acelerar negocios a través del neuromarketing, diseñando propuestas irresistibles para el público objetivo y generando valor para las empresas. Los alumnos sabrán influir en el consumidor mediante el marketing sensorial y las últimas técnicas de neuromarketing.

OBJETIVOS

- Conocer los fundamentales del neuromarketing.
- Descubrir de primera mano todo lo que rodea a las neuroventas en el marketing y la gestión empresarial.
- Saber la estructura que hay que seguir para diseñar una estrategia de neuromarketing efectiva.
- Asimilar las acciones clave para la monitorización de la percepción del cliente y la generación de propuestas mediante neuromarketing.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este Diplomado en Neuromarketing Aplicado es ideal para profesionales del marketing y desarrollo de negocio, emprendedores, creativos publicitarios y recién graduados, así como apasionados del neuromarketing y la innovación que deseen mejorar sus habilidades en marketing sensorial y neuroventas, con el fin de impulsar sus negocios y oportunidades profesionales.

PARA QUÉ TE PREPARA

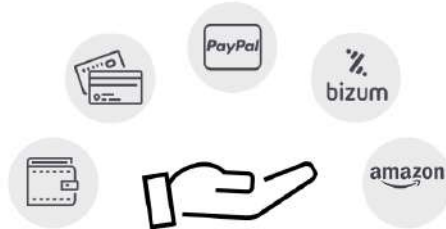
Con este Diplomado en Neuromarketing Aplicado tendrás la posibilidad de aprender las nuevas tendencias dentro del mundo del neuromarketing en la empresa, profundizando en la estrategia específica de marketing sensorial y neuroventas. Tendrá la posibilidad de estudiar cómo llevar a cabo propuestas irresistibles, analizando estrategias exitosas, y por supuesto, aprendiendo de errores comunes y mejores prácticas.

SALIDAS LABORALES

Las salidas laborales para los graduados del Diplomado en Neuromarketing Aplicado incluyen roles como especialistas en desarrollo de negocio, directores de marketing, product manager, agente comercial, experto en neuromarketing, emprendedores de startups, publicista creativo, así como consultores y asesores en estrategias de neuromarketing y ventas para empresas.

FORMAS DE PAGO

- Tarjeta de crédito.
- Transferencia.
- Paypal.
- Bizum.
- PayU.
- Amazon Pay.



Matricúlate en cómodos
Plazos sin intereses.

Fracciona tu pago con la
garantía de

LLÁMANOS GRATIS AL +34 900 831 200

innovapay

6 RAZONES PARA CONFIAR EN EUROINNOVA

1 NUESTRA EXPERIENCIA

- ✓ Más de **20 años de experiencia**.
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción.
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ **Más de la mitad** ha vuelto a estudiar en Euroinnova

Las cifras nos avalan



4,7 ★★★★★
2.625 opiniones



4,7 ★★★★★
12.842 opiniones



8.582
suscriptores



5.856
suscriptores

2 NUESTRO EQUIPO

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por **más de 300 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3 NUESTRA METODOLOGÍA



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO

Con esta estrategia pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva del alumno.



EQUIPO DOCENTE ESPECIALIZADO

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante.

4 CALIDAD AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N° 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001



5 CONFIANZA

Contamos con el sello de Confianza Online y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6 SOMOS DISTRIBUIDORES DE FORMACIÓN

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión, Euroinnova incluye dentro de su organización una editorial y una imprenta digital industrial.



ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Programa Formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1 . HERRAMIENTAS DEL NEUROMARKETING Y SU APLICACIÓN EN LA FUERZA DE VENTAS

1. Definición y objetivos del Neuromarketing
2. Evolución del marketing al neuromarketing
3. Aplicaciones del neuromarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIONES PROFESIONALES Y ÁMBITOS DE ACTUACIÓN DEL NEUROMARKETING

1. Perfil profesional en Neuromarketing
2. El neuromarketing en el mercado
3. Neuromanagement, neuroliderazgo y neurocoaching
4. Neuroeconomía organizacional
5. Neuromarketing político

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ALCANCE Y LIMITACIONES DEL NEUROMARKETING APLICADOS A LOS CANALES DE VENTAS

1. Alcance del Neuromarketing
2. Limitaciones del Neuromarketing
3. Neuroescepticismo
4. Límites éticos de la neuropublicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SITUACIÓN ACTUAL DEL NEUROMARKETING Y TENDENCIAS FUTURAS

1. El Neuromarketing actual
2. Tendencias en Neuromarketing

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN. HERRAMIENTAS PARA EL NEUROMARKETING

1. Motivación. Definición y aspectos básicos
2. Emoción. Definición y aspectos básicos
3. Emoción y consumo
4. Neuronas espejo
5. Cerebro reptiliano, límbico y neocórtex

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PERCEPCIÓN Y ATENCIÓN. HERRAMIENTAS PARA EL NEUROMARKETING

1. Percepción. Definición y aspectos básicos
2. La percepción selectiva

3. La percepción de acontecimientos
4. Atención. Definición y aspectos básicos
5. Taxonomía de la atención
6. Los filtros del cerebro
7. El ojo del espectador
8. Percepción y atención. Caso de estudio

UNIDAD DIDÁCTICA 7. APRENDIZAJE. HERRAMIENTA PARA UNA ESTRATEGIA DE NEUROMARKETING

1. Aprendizaje. Definición y aspectos básicos
2. Clasificación de los estilos del aprendizaje asociados a la Neurociencia
3. Teorías psicológicas del aprendizaje
4. Aprendizaje y Neuromarketing: conclusiones finales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MEMORIA Y NEUROMARKETING

1. Memoria. Definición y aspectos básicos
2. Consolidación y reconstrucción de la memoria
3. Neurociencia y memoria

UNIDAD DIDÁCTICA 9. INFLUENCIAS DEL CONSUMIDOR

1. Influencias internas
2. Influencias externas
3. Tipos de comportamiento de compra y etapas en el proceso de compra en los mercados de consumo
4. El estudio del comportamiento de compra: características, alcance e interrelaciones con otras disciplinas
5. Consumidor Digital y Comportamiento del Consumidor digital

UNIDAD DIDÁCTICA 10. TÉCNICAS DE MARKETING SENSORIAL

1. Del comprador sensorial al cliente recurrente
2. El cliente como prescriptor
3. El circuito de la dopamina
4. Efectos del marketing ante estímulos psicológicos
5. Proceso de cambio de los hábitos de consumo
6. Generación de ventas recurrentes

UNIDAD DIDÁCTICA 11. TÉCNICAS DE NEUROMARKETING ESTRATÉGICO

1. Segmentación de mercado
2. Neurosegmentación
3. La demanda en el neuromarketing estratégico
4. El Neuromap: PAIN, CLAIM y GAIN

UNIDAD DIDÁCTICA 12. TÉCNICAS DE NEUROMARKETING MIX Y NEUROVENTAS

1. Las 4 Ps en el neuromarketing
2. Fundamentos y metodología de la neuroventa
3. La neurocomunicación en la venta
4. Estrategias producto servicio
5. Packaging y neuromarketing
6. Factor precio en neuromarketing

QUIEN QUIERAS SER QUIEN QUIERAS SER
QUIEN QUIERAS SER QUIEN QUIER
QUIEN QUIER
QUIEN QUIERAS SER QUIEN QUIE

Quien quieras ser

