

## NEUROBRANDING

### ¿Cómo construir una marca fuerte desde el inicio?

#### Objetivos

- Identificar sistemas de variables requeridas para profundizar en el conocimiento de los clientes internos y externos, y así poder predecir conductas de adopción o rechazo de las estrategias de marca.
- Descubrir cómo los procesos de toma de decisiones de compra y consumo se soportan en las tres dimensiones del desarrollo cerebral a través de los siglos, como son: la acción, la emoción y la razón (predicción, intencionalidad y conducta).
- Entender cómo se puede potenciar el uso de recursos de la empresa utilizados en el lanzamiento, mantenimiento y desarrollo de sus mercados/productos/servicios, evitando el costo desperdicio de procesos de ensayo y error que desvitalizan las marcas y la organización.
- Adquirir metodologías cualitativas, cuantitativas y científicas que permitan predecir y lograr resultados exitosos de construcción de marca, generación de *brand equity*, *lovemarks* y clientes leales, a través del diseño y evaluación de las estrategias de marketing y comunicación.

#### Temario

- El cerebro es complejo, no simple
- La conducta es movilizadora por la acción + emoción + razón
- El cerebro segmenta por plasticidad, no por estrato
- La evolución del marketing: del producto al servicio, de la marca a la experiencia, de los beneficios a la autoexpresión y el branding
- Técnicas de evaluación científica - cerebrales aplicadas al marketing:
  - Encefalografía (EEG)
  - Resonancia Magnética Funcional (fMRI)
  - Magnetoencefalografía (MEG)
  - Tomografía de Emisión de Positrones (PET)
  - Seguimiento ocular (Eye Tracking)
  - Respuesta galvánica de la piel
  - Electromiografía (EMG)
  - Ritmo cardíaco
- Branding: superando el *top of mind* y el *top of heart*
- Del *brand equity* a *LoveMarks*

#### Metodología

Conferencias y talleres presenciales, acompañados de lecturas de investigaciones y análisis de casos. Aplicación de conceptos en una infografía.

Informes e inscripciones  
PBX: +571 339 53 11 - Bogotá  
Email: [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co)

## Dirigido

Miembros de comités de mercadeo y ventas de las organizaciones. Profesionales de las áreas de mercadeo, publicidad, comunicación, ventas, administración de medios e investigación de mercados.

## Conferencista

Mario Huertas

Psicólogo y Magíster en Investigación y Comunicación, Pontificia Universidad Javeriana. Posgrado de Marketing, Universidad del Rosario. Especialista en Pensamiento Estratégico y Prospectiva, Universidad Externado de Colombia. Especialista en Mercadeo y Ventas, Universidad La Salle de Buenos Aires. Especialista en Marketing Estratégico, Université Catholique de Louvain.

Actualmente, es Head of Management de MSH Consulting, empresa de consultoría en marketing y prospectiva, donde ha desarrollado importantes metodologías de planes prospectivos de marketing y modelos de análisis sobre el comportamiento del consumidor basados en la psicología económica y neurociencia. También dicta conferencias a nivel nacional e internacional.

## *Información general*

Lugar: CESA  
Fecha: próximamente  
Intensidad: 24.5 horas  
Horario: entre semana  
Inversión: por definir

-----

**CESA**  
**POLÍTICAS FORMACIÓN EJECUTIVA**  
**- Programación Abierta -**

### **POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS**

#### ***RESERVA DE CUPO***

Los participantes inscritos que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar ni cursarlo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo para participar cuando se vuelva a ofertar, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago.

La solicitud para reserva de cupo debe realizarse por escrito al correo electrónico [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo por el cual no podrá asistir y debe reservar el cupo. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el procedimiento.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

Informes e inscripciones  
PBX: +571 339 53 11 - Bogotá  
Email: [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co)

- La decisión de reserva de cupo debe notificarse por escrito antes del inicio del programa. En caso contrario, será un hecho que lo cursará y no habrá reembolso alguno de dinero.
- No se podrán hacer traslados de valores pagados de un año al otro.
- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente durante el año en curso, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva del mismo año. Si el valor del nuevo programa es menor al inicialmente cancelado, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero; si se trata de un programa de mayor valor, el participante deberá cancelar el saldo correspondiente.

La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.

### **RETIRO ANTES DEL INICIO DEL PROGRAMA**

Los participantes inscritos que hayan efectuado el pago del programa, podrán retirarse antes del inicio del mismo, para lo cual deben enviar una solicitud por escrito al correo [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se realice el reembolso parcial del dinero pagado.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- La decisión de retiro debe notificarse por escrito antes del inicio del programa. En caso contrario, será un hecho que lo cursará y no habrá reembolso alguno de dinero.
- Se devolverá el 80% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

En caso de que el participante desee abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva, debe cursarlo el mismo año en que realizó el pago. Si el valor del nuevo programa es menor al inicialmente cancelado, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero; si se trata de un programa de mayor valor, el participante deberá cancelar el saldo correspondiente.

### **RETIRO UNA VEZ INICIADO EL PROGRAMA (aplica sólo para programas con intensidad horaria superior a 32 horas)**

Para los programas que tengan una duración mayor a 32 horas, el retiro podrá efectuarse siempre y cuando no haya transcurrido más del 15% de las horas totales del programa. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se efectúe el reembolso parcial del dinero pagado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- El participante debe notificar por escrito su decisión de retiro inmediatamente haya transcurrido máximo el 15% de las horas del programa. En caso contrario, no habrá reembolso alguno de dinero.
- Se devolverá el 50% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

### **APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (aplica solo para diplomados con una intensidad superior a 80 horas)**

Transcurrido no más del 15% de las horas totales del diplomado, el participante podrá optar por aplazar uno o más módulos y cursarlos posteriormente. Esta solicitud debe realizarse por escrito a los correos [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co) e [indira.reyes@cesa.edu.co](mailto:indira.reyes@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- El aplazamiento de módulo(s) no garantiza las mismas condiciones académicas ni logísticas (intensidad, horario, docentes, temario, metodología, entre otros.). En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, dichas condiciones.

- El participante debe asistir a los módulos pendientes, inmediatamente se vuelva a ofertar el programa.
- Para el reingreso, el participante deberá enviar un correo a [indira.reyes@cesa.edu.co](mailto:indira.reyes@cesa.edu.co) confirmando su asistencia.
- No aplica para aplazamiento de sesiones individuales, sólo para módulos completos de diplomados.
- Si el participante no notifica por escrito su decisión de reintegrarse, no habrá reembolso alguno de dinero.

#### **POLÍTICAS DE CAMBIOS EN CONFERENCISTAS Y FECHAS**

El CESA se reserva el derecho a realizar cambios de conferencistas y fechas, lo cual incluye reprogramación del programa en su totalidad.

En caso de no llegar al número de personas requerido, el programa será cancelado.

#### **POLÍTICAS DE ASISTENCIA Y EXPEDICIÓN DE DIPLOMAS**

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada programa, la asistencia al mismo y el diligenciamiento de las encuestas de satisfacción, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el diploma. Éste se expedirá cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas totales del programa.

Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas, y en ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a los participantes que hayan presentado ausencias.

#### **POLÍTICAS DE DESCUENTO**

Las siguientes políticas de descuento aplican para diplomados, seminarios y cursos:

- 20% de descuento para alumnos actuales de pregrado y posgrados del CESA, o para egresados de estos programas.
- 15% de descuento si cancela el 100% del valor del programa 1 mes antes (30 días calendario) de su inicio.
- 7% de descuento si cancela el 100% del valor del programa 15 días calendario antes de su inicio.
- Para grupos empresariales de 3 o más personas, 10% de descuento.

**Nota:** Los descuentos no son acumulables.

#### **POLÍTICAS DE CRÉDITO**

- Toda persona natural debe realizar el pago del 100% del programa antes de su inicio, a excepción de los diplomados, en cuyo caso se podrá hacer el pago del 50% antes del inicio del programa y el otro 50% a 30 días, dejando como garantía un cheque posfechado y pagaré firmado.
- Si un cheque es devuelto por cualquier causal, se aplicará sanción del 20%.
- En el caso de las empresas, se facturará de acuerdo a las condiciones de pago que éstas tengan, lo cual debe quedar legalizado mediante una carta de compromiso, orden de compra u orden de servicio.
- El CESA no es responsable del impuesto sobre las ventas IVA (Artículo 476 del E.T. y Artículo 92, Ley 30 de 1992). No se debe practicar retención en la fuente, entidad sin ánimo de lucro, no contribuyente del impuesto de renta según el Artículo 23 del E.T. Código Actividad Económica CIIU8050- Tarifa9.66X 1.000.