

NEUROMARKETING: LA REVOLUCIÓN DEL MERCADEO

Objetivos

- Plantear las principales estrategias de marketing con relación al crecimiento, desarrollo y competitividad de las empresas de sus productos y la mezcla de marketing y comercial utilizada, identificando cómo la neurociencia los potencia.
- Identificar las metodologías y técnicas más utilizadas por el neuromarketing para el proceso de diseño de estrategias de marketing y comercialización de productos y servicios.
- Conocer casos de éxito y fracaso de estrategias de marketing y comunicación que han implementado conceptos y herramientas de neurociencia aplicada a los negocios.
- Comprender la importancia del desarrollo del cerebro y la neurociencia en la gestión del cliente, orientándose a alcanzar excelentes relaciones de largo plazo.

Temario

Módulo I: Contextualización del neuromarketing en el marketing estratégico

En el primer módulo, se desarrolla la conceptualización y contextualización del desarrollo y evolución del marketing, desde el marketing pasivo al marketing global y su relación con el cerebro reptil, emocional y racional. Se trabaja en la correlación entre los escenarios del marketing y los escenarios de funcionamiento del cerebro cognitivo y su aplicación en el entendimiento de la dinámica de los mercados de las entidades financieras hoy.

- Procesos y variables clave en la evolución de las empresas y sus marcas, de acuerdo con el escenario y dinámica de mercado predominante.
- Retos que propone al consumidor, a su mente y a su desarrollo cognitivo, la dinámica de su entorno de consumo.
- Entorno competitivo y exigencias del mismo para la conquista de la mente del consumidor.

Módulo II: Técnicas de neurociencia aplicadas al neuromarketing

En el segundo módulo, se pretende propiciar el análisis y discusión acerca de las técnicas de evaluación de la actividad cerebral más utilizadas hoy en el neuromarketing como EEG, fMRI, MEG y PET, y a través de la observación de documentales neurocientíficos de video, mesas de trabajo y plenarias de discusión, y posteriormente, comprender su posible aplicación a la realidad del mercado de hoy y en el futuro.

- Técnicas de neuroimagen: EEG, fMRI, MEG y PET.
- Principios de neurociencias: sistema nervioso central, zonas del cerebro de interés para el neuromarketing, neuronas espejo. Plasticidad cerebral, lateralización.
- Técnicas de medición de la respuesta electrofisiológica de la piel.
- Práctica de polígrafo en la detección de respuestas emocionales.
- Técnicas electrofisiológicas para la evaluación de mensajes publicitarios.
- Áreas de investigación en neuroeconomía, ejemplos de aplicación del neuromarketing, estudio de casos, publicidad y adicción, proceso de decisiones de compra mediante técnicas

de neuromarketing, estrategias publicitarias para llegar a las regiones clave del cerebro asociadas con el proceso de toma de decisiones racionales y emocionales.

Módulo III: De la neuroeconomía al neuromarketing

En el tercer módulo, se aplican conceptos a un caso real en relación con sus actores internos como externos (clientes) y se elaboran modelos o metodologías experimentales de investigación aplicada de neuromarketing, para resolver un problema de desarrollo de un producto o servicio.

- De la neuroeconomía al neuromarketing: el cómo y el porqué de una nueva ciencia.
- Redes sociales y redes neurales: semejanzas y diferencias.
- Bases neurales de las preferencias digitales.
- Mercadeo sensorial, imitación y otras estrategias de neuromarketing.
- Estrategias subcorticales de venta: ejercicios prácticos.
- El proceso inconsciente de decisiones de compra. Experimento sensorial.
- Bases neurales de las preferencias políticas y la inversión financiera.
- Foro de discusión: cómo utilizar el neuromarketing en la práctica profesional dentro del ámbito de trabajo.
- Presentación del proyecto final de los cursantes del seminario.

Metodología

El programa se desarrolla bajo la modalidad presencial que apoya no sólo el cumplimiento de los objetivos de aprendizaje, sino que favorece poner en práctica habilidades para el trabajo en equipo como son la cooperación, el diálogo, la reflexión y la elaboración conjunta de propuestas que llevan a un objetivo común.

Dirigido

Directores o gerentes de mercadeo, directores comerciales y de ventas, gerentes de marca, directores de comunicaciones, y en general, profesionales de diferentes áreas con interés en nuevas técnicas de marketing que estén en posición de tomar decisiones de mercadeo, retail, ventas, publicidad, investigación, segmentación, entre otras.

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: 14 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, 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:

- 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, 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, 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 e 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 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- Tarifa 9.66X 1.000.