

Curso

Psicologia do Consumidor nos Processos de Decisão de Compra





Curso

Psicologia do Consumidor nos Processos de Decisão de Compra

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Dedicção: 16h/semana
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online
- » Dirigido a: graduados que tenham concluído anteriormente qualquer uma das certificações nas áreas de Ciências Sociais, Jurídicas, Administrativas e Empresariais

Acesso ao site: www.techtitute.com/br/escola-de-negocios/curso/psicologia-consumidor-processos-decisao-compra

Índice

01

Boas-vindas

pág. 4

02

Por que estudar na TECH?

pág. 6

03

Por que o nosso programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Estrutura e conteúdo

pág. 18

06

Metodologia

pág. 24

07

Perfil dos nossos alunos

pág. 32

08

Direção do curso

pág. 36

09

Impacto para a sua carreira

pág. 40

10

Benefícios para a sua empresa

pág. 44

11

Certificado

pág. 48

01

Boas-vindas

O domínio completo das análises que um consumidor faz ao comprar um produto é essencial para as empresas que buscam posicionar seus produtos como favoritos do público. A partir desse tipo de pesquisa, empresas dos setores de Moda ou Indústria de Alimentos conseguem realizar campanhas mais eficazes e aumentar suas vendas. Ao mesmo tempo, os profissionais que possuem essas habilidades impulsionam suas carreiras na área de gestão e liderança no campo do marketing e publicidade. A TECH quer apoiar seus alunos na aquisição dessas habilidades, oferecendo um programa 100% online onde eles irão analisar os conteúdos mais atualizados nessa área, por meio de materiais didáticos inovadores e recursos multimídia, como vídeos, infográficos e resumos interativos.



Curso de Consumidor nos Processos de Decisão de Compra.
TECH Universidade Tecnológica



“

Domine a aplicação de estratégias de marketing eficazes para aumentar as vendas com este completo Curso da TECH”

02

Por que estudar na TECH?

A TECH é a maior escola de negócios 100% online do mundo. Trata-se de uma Escola de Negócios de elite, um modelo com os mais altos padrões acadêmicos. Um centro internacional de alto desempenho e de capacitação intensiva das habilidades de gestão.



“

A TECH é uma universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do aluno para ajudá-lo a alcançar o sucesso empresarial"

Na TECH Universidade Tecnológica



Inovação

A universidade oferece um modelo de aprendizagem online que combina a mais recente tecnologia educacional com o máximo rigor pedagógico. Um método único com alto reconhecimento internacional que proporcionará aos alunos o conhecimento necessário para se desenvolverem em um mundo dinâmico, onde a inovação deve ser a principal aposta de todo empresário.

“Caso de Sucesso Microsoft Europa” por incorporar aos cursos um inovador sistema interativo de multivídeo.



Máxima exigência

O critério de admissão da TECH não é econômico. Você não precisa fazer um grande investimento para estudar nesta universidade. No entanto, para concluir os cursos da TECH, os limites de inteligência e capacidade do aluno serão testados. O padrão acadêmico desta instituição é muito alto...

95%

dos alunos da TECH finalizam seus estudos com sucesso.



Networking

Os cursos da TECH são realizados por profissionais de todo o mundo, permitindo que os alunos possam criar uma ampla rede de contatos que será útil para seu futuro.

+100.000

gestores capacitados a cada ano

+200

nacionalidades diferentes



Empowerment

O aluno crescerá ao lado das melhores empresas e dos profissionais mais prestigiosos e influentes. A TECH desenvolveu parcerias estratégicas e uma valiosa rede de contatos com os principais agentes econômicos dos 7 continentes.

+500

Acordos de colaboração com as melhores empresas



Talento

Este programa é uma proposta única para revelar o talento do aluno no mundo dos negócios. Uma oportunidade para demonstrar suas inquietudes e sua visão de negócio.

Ao concluir este programa, a TECH ajuda o aluno a mostrar ao mundo o seu talento.



Contexto Multicultural

Ao estudar na TECH, o aluno irá desfrutar de uma experiência única. Estudará em um contexto multicultural. Em um curso com visão global, através do qual poderá aprender sobre a forma de trabalhar em diferentes partes do mundo, reunindo as informações mais atuais que melhor se adaptam à sua ideia de negócio.

A TECH conta com alunos de mais de 200 nacionalidades.



A TECH prima pela excelência e, para isso, conta com uma série de características que a tornam uma universidade única:



Análise

A TECH explora o lado crítico do aluno, sua capacidade de questionar as coisas, suas habilidades interpessoais e de resolução de problemas.



Excelência acadêmica

A TECH coloca à disposição do aluno a melhor metodologia de aprendizagem online. A universidade combina o método Relearning (a metodologia de aprendizagem de pós-graduação mais bem avaliada internacionalmente) com o Estudo de Caso. Tradição e vanguarda em um equilíbrio desafiador, com o itinerário acadêmico mais rigoroso.



Economia de escala

A TECH é a maior universidade online do mundo. Conta com um portfólio de mais de 10.000 cursos de pós-graduação. E na nova economia, **volume + tecnologia = preço disruptivo**. Dessa forma, garantimos que estudar não seja tão caro quanto em outra universidade.



Aprenda com os melhores

Em sala de aula, a equipe de professores da TECH explica o que os levou ao sucesso em suas empresas, trabalhando a partir de um contexto real, animado e dinâmico. Professores que se envolvem ao máximo para oferecer uma capacitação de qualidade, permitindo que o aluno cresça profissionalmente e se destaque no mundo dos negócios.

Professores de 20 nacionalidades diferentes.



Na TECH você terá acesso aos estudos de casos mais rigorosos e atuais do mundo acadêmico"

03

Por que o nosso programa?

Fazer o programa de estudos da TECH significa multiplicar suas chances de alcançar o sucesso profissional na alta gestão empresarial.

É um desafio que requer esforço e dedicação, mas que abre as portas para um futuro promissor. O aluno irá aprender com a melhor equipe de professores e através da mais flexível e inovadora metodologia educacional.



“

Contamos com um corpo docente de prestígio e o conteúdo mais completo do mercado, o que nos permite oferecer a você uma capacitação do mais alto nível acadêmico”

Este curso irá proporcionar diversas vantagens profissionais e pessoais, entre elas:

01

Dar um impulso definitivo na carreira do aluno

Ao estudar na TECH, o aluno será capaz de assumir o controle do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial. Ao concluir este programa, o aluno irá adquirir as habilidades necessárias para promover uma mudança positiva em sua carreira em um curto espaço de tempo.

70% dos participantes desta capacitação alcançam uma mudança profissional positiva em menos de 2 anos.

02

Desenvolver uma visão estratégica e global da empresa

A TECH oferece uma visão aprofundada sobre gestão geral, permitindo que o aluno entenda como cada decisão afeta as diferentes áreas funcionais da empresa.

Nossa visão global da empresa irá melhorar sua visão estratégica.

03

Consolidar o aluno na gestão empresarial

Estudar na TECH significa abrir as portas para um cenário profissional de grande importância, para que o aluno possa se posicionar como um gestor de alto nível, com uma ampla visão do ambiente internacional.

Você irá trabalhar mais de 100 casos reais de alta gestão.

04

Você irá assumir novas responsabilidades

Durante o programa de estudos, serão apresentadas as últimas tendências, avanços e estratégias, para que os alunos possam desenvolver seu trabalho profissional em um ambiente que está em constante mudança.

45% dos alunos são promovidos dentro da empresa que trabalham.

05

Acesso a uma poderosa rede de contatos

A TECH conecta seus alunos para maximizar as oportunidades. Alunos com as mesmas inquietudes e desejo de crescer. Assim, será possível compartilhar parceiros, clientes ou fornecedores.

Você irá encontrar uma rede de contatos essencial para o seu desenvolvimento profissional.

06

Desenvolver projetos empresariais de forma rigorosa

O aluno irá adquirir uma visão estratégica aprofundada que irá ajudá-lo a desenvolver seu próprio projeto, levando em conta as diferentes áreas da empresa.

20% dos nossos alunos desenvolvem sua própria ideia de negócio.

07

Melhorar *soft skills* e habilidades de gestão

A TECH ajuda o aluno a aplicar e desenvolver os conhecimentos adquiridos e melhorar suas habilidades interpessoais para se tornar um líder que faz a diferença.

Melhore as suas habilidades de comunicação e liderança e impulsiona a sua carreira.

08

Fazer parte de uma comunidade exclusiva

O aluno fará parte de uma comunidade de gestores de elite, grandes empresas, renomadas instituições e profissionais qualificados procedentes das universidades mais prestigiadas do mundo: a comunidade TECH Universidade Tecnológica.

Oferecemos a você a oportunidade de se especializar com uma equipe de professores internacionalmente reconhecida.

04 Objetivos

Com este Curso, os profissionais desenvolverão habilidades práticas maiores e melhores para pesquisar personalidade e estilos de vida. Ao mesmo tempo, eles analisarão diferentes padrões de comportamento, como identificá-los e o processo envolvido na formação de atitudes. Através de todas essas competências, os alunos deste programa alcançarão suas aspirações de ocupar cargos gerenciais e liderar a transformação social no sistema de consumo.



“

Este programa incentiva o desenvolvimento de habilidades que permitirão tomar decisões em momentos de crise relacionados à transformação dos critérios do cliente durante o processo de compra”

A TECH torna os objetivos de seus alunos seus próprios
Trabalhamos juntos para alcançá-los.

O Curso de Consumidor nos Processos de Decisão de Compra capacitará o aluno para:

01

Compreender os aspectos psicológicos do comportamento do consumidor e sua influência nos processos de tomada de decisão de compra

04

Implementar habilidades para a pesquisa de personalidade e métodos de análise da psicografia no comportamento de compra

02

Analisar as teorias da personalidade relacionadas ao comportamento de compra e sua aplicação em estratégias de marketing

03

Identificar os diferentes padrões de comportamento e estilos de vida dos consumidores e como eles influenciam seu processo de compra

05

Compreender o papel da memória na tomada de decisão de compra e sua influência na formação de atitudes e comportamentos dos consumidores



06

Aplicar estratégias cognitivas que auxiliem os consumidores a tomar decisões informadas e racionais no processo de compra

08

Determinar custos e benefícios no comportamento de ajuda do consumidor e sua aplicação no contexto comercial



09

Escolher modelos estruturais de atitudes e sua aplicação na formação e mudança de atitudes nos consumidores

07

Dominar os elementos da percepção e formação de imagens no consumidor e como eles influenciam o comportamento de compra

10

Consolidar habilidades práticas no planejamento e implementação de estratégias de marketing e publicidade com base nos conhecimentos adquiridos na formação

05

Estrutura e conteúdo

Este programa é ministrado totalmente online e se adapta à disponibilidade, horários e interesses do aluno. Assim, ao longo de 6 semanas, eles terão a oportunidade de adquirir competências para lidar com os aspectos psicológicos envolvidos no comportamento do consumidor. Além disso, com métodos didáticos como o *Relearning*, eles desenvolverão experiências práticas de grande valor para sua carreira profissional.



“

Os conteúdos desta capacitação são ministrados totalmente online, em uma plataforma com vários materiais multimídia que você poderá baixar ou acessar por meio de qualquer dispositivo móvel”

Plano de estudos

A Psicologia do Consumidor é uma disciplina que se concentra no estudo dos processos internos e externos que influenciam o comportamento de compra das pessoas. Os profissionais interessados em liderar as flutuações do mercado encontrarão os conhecimentos mais atualizados nessas áreas neste Curso.

A grade curricular oferece uma visão das principais teorias que examinam a personalidade humana e como elas se relacionam com as experiências de compra e venda. Ao mesmo tempo, analisa as combinações de valores e estilos de vida que impactam a atitude das pessoas na hora de adquirir um produto ou serviço.

A capacitação também se destaca por abordar o papel da memória na tomada de decisões, levando em consideração memórias e emoções específicas. Dessa forma, os alunos do programa dominarão diferentes técnicas e estratégias para combinar tendências de promoção.

Através deste processo de aprendizagem 100% online, que se estende por 6 semanas, os profissionais concluirão uma capacitação de excelência. Assim, adquirirão todas as habilidades necessárias para se destacar no campo do marketing e da publicidade e ocupar diferentes cargos de liderança nesse contexto.

Este Curso se desenvolve durante 6 Semanas e consiste em 1 módulo:

Módulo 1

Psicologia do consumidor: o impacto da memória e da personalidade nos processos de compra



Onde, quando e como é ensinado?

A TECH oferece a possibilidade de realizar este Curso de Psicologia do Consumidor nos Processos de Decisão de Compra totalmente online. Durante as 6 semanas de capacitação, o aluno terá acesso a todo o conteúdo do curso a qualquer momento, o que lhe permitirá autogerenciar seu tempo de estudo.

Uma experiência educacional única, essencial e decisiva para impulsionar o seu desenvolvimento e avançar profissionalmente.

Módulo 1. Psicologia do consumidor: o impacto da memória e da personalidade nos processos de compra

<p>1.1. Aspectos psicológicos relacionados ao comportamento do consumidor</p> <p>1.1.1. Análise e contribuições da psicologia ao comportamento do consumidor</p> <p>1.1.2. O núcleo psicológico: processos de consumo internos</p> <p>1.1.3. Entendimento e comportamento do consumidor</p>	<p>1.2. Teorias da personalidade relacionadas ao comportamento de compra</p> <p>1.2.1. Teoria psicodinâmica</p> <p>1.2.2. Teoria humanista</p> <p>1.2.3. Teoria dos traços</p> <p>1.2.4. Características de personalidade e comportamento do consumidor</p>	<p>1.3. Personalidade e comportamento do consumidor</p> <p>1.3.1. O consumidor como indivíduo</p> <p>1.3.2. Aspectos da personalidade</p> <p>1.3.3. A personalidade e a compreensão do comportamento do consumidor.</p>	<p>1.4. Psicografia: valores, personalidade e estilos de vida. Como isso influencia o comportamento do consumidor</p> <p>1.4.1. Valores como influência no comportamento do consumidor</p> <p>1.4.2. Métodos de pesquisa da personalidade</p> <p>1.4.3. Padrões de comportamento e estilo de vida</p> <p>1.4.4. Psicografia: combinação de valores, personalidade e estilos de vida</p>
<p>1.5. A memória como influência interna no comportamento de consumo</p> <p>1.5.1. Como o cérebro codifica as informações</p> <p>1.5.2. Os sistemas da memória</p> <p>1.5.3. Como a memória armazena informações</p> <p>1.5.4. Memória e recuperação</p>	<p>1.6. O papel da memória nas decisões dos consumidores</p> <p>1.6.1. Evocação de memórias</p> <p>1.6.2. Memória e emoção</p> <p>1.6.3. Memória e contexto</p> <p>1.6.4. Memória e experiência percebida de compra</p>	<p>1.7. Aprendizagem e mudança de atitude no consumidor</p> <p>1.7.1. Atitudes</p> <p>1.7.2. Modelos estruturais de atitudes</p> <p>1.7.3. Formação de atitudes</p> <p>1.7.4. Estratégias de mudança de atitude</p>	<p>1.8. Estudos de atribuição. Uma vista panorâmica da perspectiva do consumidor</p> <p>1.8.1. Teoria da atribuição</p> <p>1.8.2. Dinâmica sensorial da percepção</p> <p>1.8.3. Elementos da percepção</p> <p>1.8.4. Aprendizagem de Imagens no consumidor</p>
<p>1.9. O comportamento de ajuda como um facilitador do bem-estar no comportamento de consumo</p> <p>1.9.1. Comportamento de Ajuda</p> <p>1.9.2. Custos e benefícios</p> <p>1.9.3. Prestar ou solicitar assistência</p> <p>1.9.4. A conduta de ajuda na esfera comercial</p>	<p>1.10. A tomada de decisão no consumidor</p> <p>1.10.1. O componente cognitivo na tomada de decisão do consumidor</p> <p>1.10.2. Implicações estratégicas para as decisões de consumo</p> <p>1.10.3. Comportamento de compra: Além da Decisão</p>		



“

Este programa facilita a sua aprendizagem por meio de métodos didáticos inovadores e originais, como o Relearning”

06

Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: o **Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o *New England Journal of Medicine*.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

A Escola de Negócios da TECH utiliza o Estudo de Caso para contextualizar todo o conteúdo

Nosso programa oferece um método revolucionário para desenvolver as habilidades e o conhecimento. Nosso objetivo é fortalecer as competências em um contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo”



Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.



Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este curso da TECH é um programa de ensino intensivo, criado do zero, que propõe ao gerente os desafios e as decisões mais exigentes nesta área, em âmbito nacional ou internacional. Através desta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado, sendo este um passo decisivo para alcançar o sucesso. O método do caso, técnica que forma a base deste conteúdo, garante que a realidade econômica, social e empresarial mais atual seja seguida.

“ *Você aprenderá, através de atividades de colaboração e casos reais, a resolver situações complexas em ambientes reais de negócios”*

Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.

O método do caso é o sistema de aprendizagem mais utilizado nas principais escolas de negócios do mundo, desde que elas existem. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de Direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações realmente complexas para que tomassem decisões conscientes e julgassem a melhor forma de resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Esta é a pergunta que abordamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos reais. Terão que integrar todo o seu conhecimento, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões.

Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

Nosso sistema online lhe permitirá organizar seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-os ao seu horário. Você poderá acessar o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou móvel, com conexão à Internet.

Na TECH você aprenderá através de uma metodologia de vanguarda, desenvolvida para capacitar os profissionais do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, se chama Relearning.

Nossa escola de negócios é uma das únicas que possui a licença para usar este método de sucesso. Em 2019 conseguimos melhorar os níveis de satisfação geral de nossos alunos (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos cursos, objetivos, entre outros) com relação aos indicadores da melhor universidade online.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica. Esta metodologia já capacitou mais de 650 mil graduados universitários com um sucesso sem precedentes em áreas tão diversas como bioquímica, genética, cirurgia, direito internacional, habilidades gerenciais, ciências do esporte, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história ou mercados e instrumentos financeiros. Tudo isso em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.

A partir das últimas evidências científicas no campo da neurociência, sabemos como organizar informações, ideias, imagens, memórias, mas sabemos também que o lugar e o contexto onde aprendemos algo é fundamental para nossa capacidade de lembrá-lo e armazená-lo no hipocampo, para mantê-lo em nossa memória a longo prazo.

Desta forma, no que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto onde o aluno desenvolve sua prática profissional.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas.

O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro



Práticas de habilidades gerenciais

Serão realizadas atividades para desenvolver as competências gerenciais específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um gestor precisa desenvolver no contexto globalizado em que vivemos.



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





Estudos de caso

Os alunos irão completar uma seleção dos melhores estudos de caso escolhidos especialmente para esta capacitação. Casos apresentados, analisados e orientados pelos melhores especialistas da alta gestão do cenário internacional.



Resumos interativos

A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa"



Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



07

Perfil dos nossos alunos

O Curso está destinado a graduados universitários que tenham concluído anteriormente qualquer uma das seguintes graduações na área das ciências sociais e jurídicas, administrativas e econômicas.

A diversidade de participantes com diferentes perfis acadêmicos e de múltiplas nacionalidades compõe a abordagem multidisciplinar deste programa.

Também poderão realizar o Mestrado Próprio os profissionais formados em qualquer área que possuam uma experiência profissional de dois anos no campo da Psicologia do Consumidor nos Processos de Decisão de Compra.





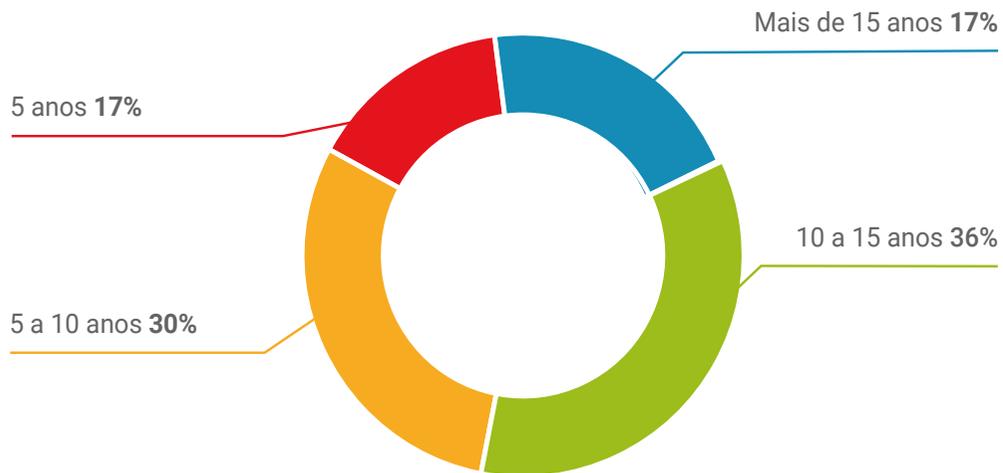
“

Desenvolva habilidades para identificar as necessidades e preferências do consumidor com este Curso”

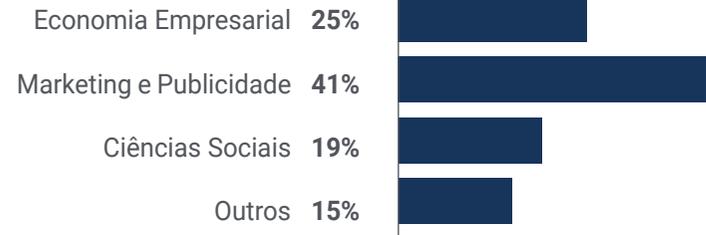
Média de idade

Entre **35** e **45** anos

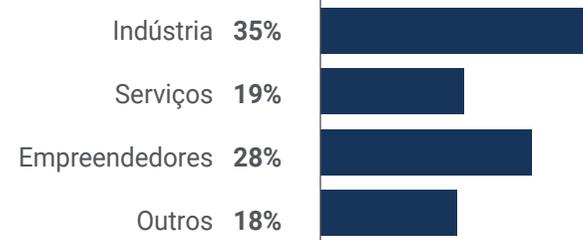
Anos de experiência



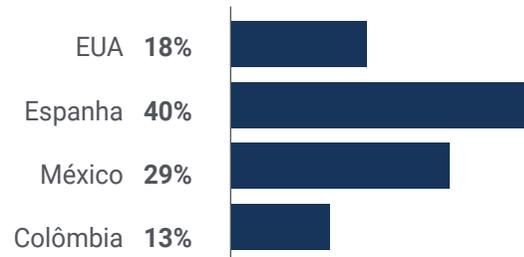
Formação



Perfil acadêmico



Distribuição geográfica



Marieta Pomarés

Gestora de campanhas de Marketing

"A compreensão da Psicografia e o papel da memória na tomada de decisões de compra me ajudaram a projetar campanhas publicitárias mais eficazes que se adequam às necessidades do consumidor. Tudo isso eu devo a este Curso, onde todos os profissionais que aspiram a liderar o setor de marketing e publicidade terão uma oportunidade de impulsionar suas carreiras"

08

Direção do curso

A TECH selecionou meticulosamente os melhores profissionais para integrar o corpo docente desta capacitação. Os membros deste corpo docente possuem ampla experiência e participaram de inúmeros projetos empresariais que exigem competências avançadas para aprofundar na Psicologia do Consumidor. Com base em sua trajetória e conhecimentos compilados, esses professores elaboraram um plano de estudos de excelência e, por meio dele, proporcionam aos alunos uma formação de alto nível para o desenvolvimento de habilidades relacionadas à gestão de mercados e venda de produtos."



“

Conte com o corpo docente deste programa e você adquirirá habilidades de alto nível para implementar estratégias de gestão para obter o máximo de eficiência"

Direção



Sr. Gabriel Carrascosa Mendoza

- ♦ Pesquisador e diretor de Fusión Lab- Laboratório de Neuromarketing Aplicado
- ♦ Consultor nas áreas de Marketing, Pesquisa de Mercado, Neuromarketing e Comunicação na Associação Europeia de Neuromarketing - AEN
- ♦ Formado em Administração e Gestão de Empresas pela University of Wales
- ♦ Mestrado em Neuromarketing e Comportamento do Consumidor pela Universidade Europeia Miguel de Cervantes UEMC
- ♦ Programa Avançado: Neuromarketing e Comportamento do Consumidor, Universidade Nebrija
- ♦ Curso técnico sobre desenvolvimento e aplicações de Eye Tracking em Neuromarketing-SMI
- ♦ Membro Honorário da AMNAC (Associação Mexicana de Neuromarketing e Análise do Consumidor)



09

Impacto para a sua carreira

Esse Curso garante aos profissionais diferentes estratégias e técnicas para implementar campanhas publicitárias de forma eficaz. Dessa forma, eles consolidarão suas carreiras e adquirirão as habilidades mais procuradas em um nicho que está em constante evolução e crescimento. Além disso, essas habilidades permitirão que eles se destaquem para assumir cargos de responsabilidade nas empresas.



“

*Graças à TECH Universidade Tecnológica
você se especializará na identificação de
oportunidades de crescimento no mercado
para sua empresa”*

Este curso é a oportunidade acadêmica que você estava procurando para consolidar suas habilidades gerenciais.

Você está pronto para crescer profissionalmente? Um excelente desenvolvimento profissional espera por você.

O Curso de Psicologia do Consumidor nos Processos de Decisão de Compra da TECH é um programa intensivo que prepara você para enfrentar desafios e decisões empresariais nesta área. Seu principal objetivo é promover seu crescimento pessoal e profissional. Ajudando você a obter sucesso.

Se você quer se superar, realizar uma mudança profissional positiva e se relacionar com os melhores, este é o lugar certo para você.

Por meio deste programa, você administrará diferentes padrões de comportamento e estilos de vida de consumo que poderá aplicar em sua prática profissional diária.

Momento da mudança



Tipo de mudança



Melhoria dos salários

A conclusão deste programa significa um aumento salarial anual de mais de **26,24%** para nossos alunos.



10

Benefícios para a sua empresa

Ao aplicar as mais recentes estratégias de marketing e publicidade, os profissionais trazem inúmeros benefícios às empresas e conseguem eliminar muitos riscos. No entanto, isso requer um entendimento completo da Psicologia do Consumidor nos Processos de Decisão de Compra.

Portanto, os alunos que concluírem essa capacitação da TECH Universidade Tecnológica serão uma grande contribuição para a atividade comercial das empresas e gerarão valor agregado. Além disso, poderá assumir posições de liderança e conduzir a transformação econômica do setor.



“

Matricule-se neste Curso e torne-se um especialista na identificação dos atores psicossociais envolvidos nas decisões e tendências de consumo de seus clientes”

Desenvolver e reter o talento nas empresas é o melhor investimento a longo prazo.

01

Crescimento do talento e do capital intelectual

O profissional irá proporcionar à empresa novos conceitos, estratégias e perspectivas que poderão gerar mudanças relevantes na organização.

02

Retenção de gestores de alto potencial para evitar a evasão de talentos

Esse programa fortalece o vínculo entre empresa e profissional e abre novos caminhos para o crescimento profissional dentro da companhia.

03

Construindo agentes de mudança

Ser capaz de tomar decisões em tempos de incerteza e crise, ajudando a organização a superar obstáculos.

04

Maiores possibilidades de expansão internacional

Graças a este programa, a empresa entrará em contato com os principais mercados da economia mundial.

05

Desenvolvimento de projetos próprios

O profissional poderá trabalhar em um projeto real ou desenvolver novos projetos na área de P&D ou desenvolvimento de negócio da sua empresa.

06

Aumento da competitividade

Este programa proporcionará aos profissionais as habilidades necessárias para assumir novos desafios e impulsionar a empresa.



11

Certificado

O Curso de Psicologia do Consumidor nos Processos de Decisão de Compra garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, acesso ao certificado do Curso emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

*Conclua este programa de estudos
com sucesso e receba seu certificado
sem sair de casa e sem burocracias”*

Este **Curso de Psicologia do Consumidor nos Processos de Decisão de Compra** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao **Curso** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Curso, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Curso de Psicologia do Consumidor nos Processos de Decisão de Compra**

N.º de Horas Oficiais: **150h**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.



Curso

Psicologia do Consumidor
nos Processos de Decisão
de Compra

- » Modalidade: **online**
- » Duração: **6 semanas**
- » Certificado: **TECH Universidade Tecnológica**
- » Dedicção: **16h/semana**
- » Horário: **no seu próprio ritmo**
- » Provas: **online**

Curso

Psicologia do Consumidor nos Processos de Decisão de Compra

