

Experto Universitario

Neuromarketing y Neuroeconomía



Experto Universitario Neuromarketing y Neuroeconomía

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtitute.com/psicologia/experto-universitario/experto-neuromarketing-neuroeconomia

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Dirección del curso

pág. 12

04

Estructura y contenido

pág. 18

05

Metodología

pág. 22

06

Titulación

pág. 30

01

Presentación

En un contexto empresarial marcado por la competencia, las instituciones buscan diferenciarse a través de productos o servicios innovadores que capten la atención del público. En este sentido, los profesionales de la Psicología desempeñan un papel clave en este proceso al comprender los mecanismos que rigen el comportamiento humano. De esta manera, dichos profesionales emplean estrategias de ramas como el Neuromarketing o la Neuroeconomía para adaptar las diferentes estrategias de venta y lograr así que las compañías conecten con la mente de los consumidores. Ante esto, TECH desarrolla una revolucionaria titulación universitaria que se enfocará en el cerebro del consumidor y aprendizaje neuronal de elecciones. Además, el programa se impartirá en una cómoda modalidad 100% online.



“

*Con este programa 100% online,
te especializarás los campos
emergentes del Neuromarketing y
Neuroeconomía para abrirte nuevas
oportunidades profesionales”*

La Neuroeconomía se ha convertido en una disciplina fundamental para entender cómo funcionan los procesos cerebrales relacionados con la toma de decisiones económicas. Esto es especialmente provechoso para los profesionales de la Psicología, ya que les permite tener una visión más completa sobre el comportamiento humano y cómo los individuos toman determinaciones económicas. Esta rama ofrece a los profesionales un amplio abanico de aplicaciones, entre las que figura cómo las decisiones de compra precipitadas pueden ser indicativas de trastornos de control de los impulsos. De este modo, los especialistas diseñan e implementan a los pacientes tratamientos personalizados para superar estos problemas.

En este escenario, TECH crea un vanguardista programa en Neuromarketing y Neuroeconomía. El plan de estudios examinará en detalle las bases de las Neurociencias, teniendo en cuenta aspectos claves como el funcionamiento del sistema nervioso, el desarrollo neuronal o las funciones hemisféricas. A su vez, el temario profundizará en el Aprendizaje Neuronal de Elecciones para que los egresados comprendan cómo los individuos evalúan y escogen entre diferentes opciones. En sintonía con esto, los materiales didácticos se focalizarán en la Psicopatología Económica con el fin de que los expertos ayuden a las personas a desarrollar habilidades de gestión financiera saludables y superar comportamientos autodestructivos en relación con el dinero. Además, el programa contará con la participación de un Director Invitado Internacional que abordará los últimos avances que se han producido en estas disciplinas emergentes.

Por otro lado, la titulación se basa en la revolucionaria metodología *Relearning*, un sistema de aprendizaje del cual TECH es pionera y que consiste en la reiteración de los aspectos claves, para que perduren en la mente. De esta forma, el programa puede planificarse de forma individual, pues no existen horarios o cronogramas evaluativos preestablecidos. Además, el Campus Virtual estará disponible las 24 horas y permitirá que los psicólogos descarguen los materiales para consultarlos siempre que lo deseen.

Este **Experto Universitario en Neuromarketing y Neuroeconomía** contiene el programa educativo más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Neurociencias
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que está concebido recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Un reconocido Director Invitado Internacional te ofrecerá 4 Masterclasses que te permitirán elevar tus competencias a un nivel superior”

“

Incorporarás a tu praxis las Técnicas de Evaluación del Neuromarketing más innovadoras para medir las reacciones emocionales de las personas frente a estímulos como anuncios publicitarios”

El programa incluye en su cuadro docente a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

¿Buscas comprender mejor la toma de decisiones económicas? Lógralo mediante este programa universitario en solo 6 meses.

Estudia desde la comodidad de tu hogar y renueva tus conocimientos de forma online con TECH, la Universidad digital más grande del mundo.



02

Objetivos

Mediante este programa, los psicólogos tendrán una visión holística sobre los fundamentos metodológicos del Neuromarketing y la Neuroeconomía. En este sentido, obtendrán habilidades para analizar datos sobre la actividad cerebral, así como las respuestas fisiológicas de los individuos ante estímulos de Marketing o decisiones económicas. Además, utilizarán estos conocimientos para identificar oportunidades de mercado, predecir tendencias futuras en el comportamiento de los consumidores y sus posibles demandas. De este modo, los egresados colaborarán en equipos interdisciplinarios para desarrollar soluciones innovadoras y comprender las dinámicas del mercado.



“

Adquirirás competencias para reconocer los sesgos cognitivos y emocionales que influyen tanto en las decisiones económicas como las preferencias del consumidor”



Objetivos generales

- ♦ Actualizar los conocimientos sobre las neurociencias en sus distintos ámbitos de aplicación, desde el área clínica, educativa o social
- ♦ Aumentar la calidad de la praxis del profesional docente en su desempeño
- ♦ Conocer las distintas disciplinas que abarca el estudio del cerebro en relación con el comportamiento humano y sus posibilidades
- ♦ Aprender a utilizar las herramientas empleadas en la investigación y práctica de las neurociencias
- ♦ Desarrollar las habilidades y destrezas en desarrollo emocional en el aula
- ♦ Dirigir al alumno hacia la formación continua y la investigación



Dispondrás de los recursos educativos más innovadores, con un acceso libre al Campus Virtual durante las 24 horas del día”





Objetivos específicos

Módulo 1. Bases de las Neurociencias

- ♦ Aprender la formación del sistema nervioso
- ♦ Comprender los tipos de neuronas
- ♦ Identificar hemisferios y lóbulos cerebrales
- ♦ Diferenciar entre localizacionismo y funcionalismo cerebral
- ♦ Descubrir las neuronas indiferenciadas
- ♦ Conocer la muerte neuronal programada
- ♦ Reconocer la comunicación eléctrica interneuronal
- ♦ Determinar el papel de la mielina en las neuronas
- ♦ Comprender la comunicación química interneuronal
- ♦ Conocer las peculiaridades del cerebro derecho
- ♦ Desentrañar el cerebro izquierdo
- ♦ Reconocer las diferencias de género a nivel neuronal
- ♦ Clasificar las funciones hemisféricas
- ♦ Descubrir el nuevo localizacionismo
- ♦ Comprender las técnicas invasivas
- ♦ Reconocer las técnicas no invasivas

Módulo 2. El Neuromarketing

- ♦ Comprobar el desarrollo metacognitivo
- ♦ Analizar el papel de la sensación
- ♦ Dilucidar los procesos de percepción
- ♦ Explorar los elementos de la atención
- ♦ Comprender el proceso atencional
- ♦ Analizar las bases neuronales de la memoria

Módulo 3. La Neuroeconomía

- ♦ Ahondar en el concepto de cerebro económico
- ♦ Conocer las bases neuronales de los errores de cálculo
- ♦ Enfrentar los conceptos de matemática e inteligencia
- ♦ Ahondar en los conceptos de aprendizaje y memoria

03

Dirección del curso

Acorde con su filosofía de ofrecer las titulaciones más completas y actualizadas del mercado académico, TECH realiza un gran esfuerzo para conformar sus claustros docentes. Gracias a esto, en programa reúne a profesionales de referencia en el campo de las Neurociencias. Estos profesionales vierten en los materiales didácticos tanto sus conocimientos sobre esta materia como sus años de experiencia laboral, ofreciendo así contenidos de elevada calidad. Comprometidos con la docencia, estos expertos guiarán a los alumnos durante todo el itinerario académico para ayudarlos a ampliar su conocimiento y garantizar que su aprendizaje sea totalmente exitoso.





“

Podrás consultar todas tus dudas directamente con el equipo docente, resultando en una tutorización personalizada a tus propias demandas”

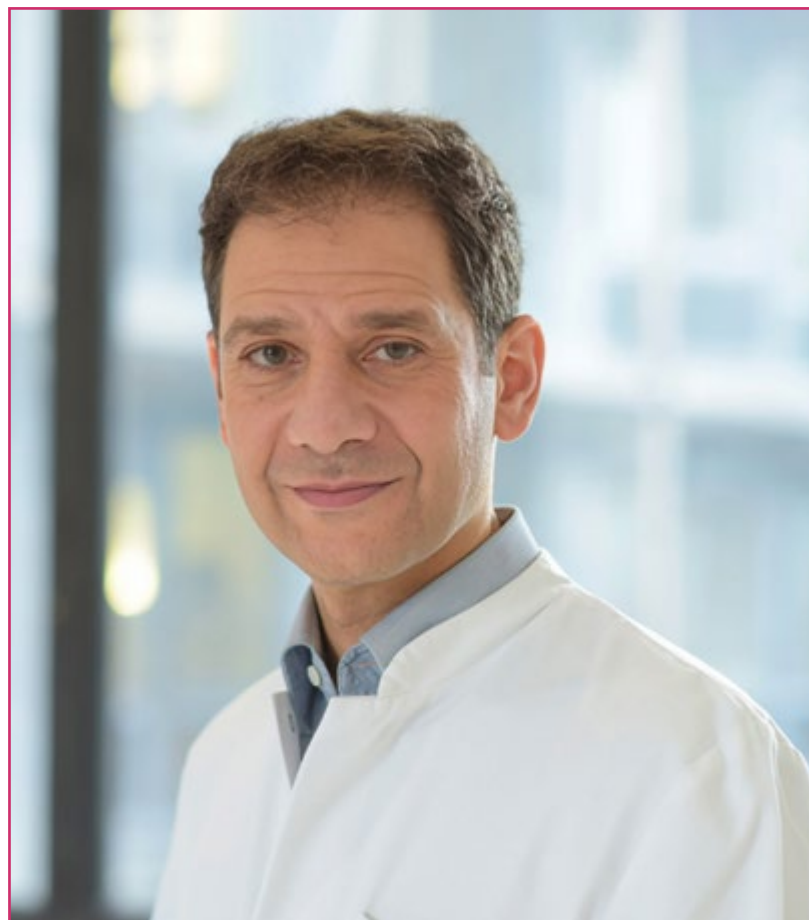
Director Invitado/Directora Invitada Internacional

El Doctor Malek Bajbouj es un **Psiquiatra y Neurocientífico**, especializado en las áreas de **Salud Global, Salud Mental y Ciencias Afectivas**. De igual forma, cuenta con experiencia como **Médico del sueño y Neurocientífico social, afectivo y cognitivo**. Junto con un equipo interdisciplinar, su trabajo se ha centrado en la **investigación** sobre el **estrés, los afectos y las emociones**. En particular, para llevar a cabo estos estudios, algunas de sus principales labores se han enfocado en los **cultivos celulares, las imágenes y la estimulación cerebral**, así como la **ayuda humanitaria**

La mayor parte de su experiencia profesional la ha desempeñado como **Director Médico y Jefe del Centro de Neurociencia Afectiva** de la Charité Universitätsmedizin de Berlín. Además, su principal foco de **investigación** en el campo de la **Salud Mental Global** ha sido el desarrollo de **intervenciones preventivas y terapéuticas** a medida y de bajo umbral contra los trastornos relacionados con el estrés y los traumas. Para ello, se ha servido de **herramientas digitales** y de la realización de **ensayos clínicos**, llevando a cabo intervenciones centradas en **enfoques electrofisiológicos de innovación inversa y neuroimagen** para mejorar el fenotipo de los pacientes.

Asimismo, el firme compromiso del Doctor Malek Bajbouj con la **Salud Mental** a nivel mundial, le ha llevado a desarrollar gran parte de su actividad profesional en países de **Oriente Medio, Extremo Oriente y Ucrania**. En este sentido, ha participado en diversas **ponencias internacionales** como la **Conferencia Ucraniano-Alemana sobre Salud Mental, Apoyo Psicosocial y Rehabilitación**. Igualmente, ha escrito más de **175 capítulos de libros** y cuenta con una extensa lista de **publicaciones científicas** en las que ha indagado en temas como la **Neurociencia Emocional, los Desórdenes Afectivos y la Salud Mental Global**.

De hecho, sus contribuciones en la **Psiquiatría y la Neurociencia** han sido galardonadas en varias ocasiones. Una de ellas fue en 2014, cuando obtuvo el **Premio Else Kröner-Fresenius**, reconociendo sus sobresalientes **investigaciones científicas**. Y es que su incansable trabajo por reforzar la **salud mental** de las personas en todo el mundo le ha posicionado como uno de los mejores profesionales en su área.



Dr. Bajbouj, Malek

- ♦ Director Médico del Centro de Neurociencia Afectiva en Charité Universitätsmedizin, Berlín, Alemania
- ♦ Investigador invitado en el Departamento de Psiquiatría de la Universidad de Columbia y el Instituto Psiquiátrico del Estado de Nueva York
- ♦ Médico e Investigador Asistente en la Universidad Libre de Berlín
- ♦ Especialista en Medicina del Sueño
- ♦ Especialista en Psiquiatría y Psicoterapia
- ♦ Máster en Administración de Empresas por la Universidad Steinbeis-Hochschule
- ♦ Graduado en Medicina por la Universidad Johannes Gutenberg
- ♦ Miembro de: Grupo de Investigación Lenguajes de la Emoción en la Universidad Libre de Berlín

“

Gracias a TECH podrás aprender con los mejores profesionales del mundo”

Dirección



Dr. De la Serna, Juan Moisés

- ♦ Psicólogo Independiente y Escritor experto en Neurociencias
- ♦ Escritor especialista en Psicología y Neurociencias
- ♦ Autor de la Cátedra Abierta de Psicología y Neurociencias
- ♦ Divulgador científico
- ♦ Doctor en Psicología
- ♦ Licenciado en Psicología. Universidad de Sevilla
- ♦ Máster en Neurociencias y Biología del Comportamiento. Universidad Pablo de Olavide, Sevilla
- ♦ Experto en Metodología Docente. Universidad de la Salle
- ♦ Especialista Universitario en Hipnosis Clínica, Hipnoterapia. Universidad Nacional de Educación a Distancia - U.N.E.D.
- ♦ Diplomado en Graduado Social, Gestión de recursos humanos, Administración de personal. Universidad de Sevilla
- ♦ Experto en Dirección de Proyectos, Administración y gestión de empresas. Federación de Servicios U.G.T.
- ♦ Formador de Formadores. Colegio Oficial de Psicólogos de Andalucía



Dña. Jiménez Romero, Yolanda

- ♦ Asesora Pedagógica y Colaboradora Externa Educativa
- ♦ Coordinadora Académica en Campus Universitario Online
- ♦ Directora Territorial del Instituto Extremeño-Castilla la Mancha de Altas Capacidades
- ♦ Creación de Contenidos Educativos INTEF en el Ministerio de Educación y Ciencia
- ♦ Grado de Educación Primaria Mención en Inglés
- ♦ Psicopedagoga por la Universidad Internacional de Valencia
- ♦ Máster en Neuropsicología de las Altas Capacidades
- ♦ Máster en Inteligencia Emocional Especialista en *Practitioner* PNL

Profesores

Dña. Pellicer Royo, Irene

- ♦ Experta en Educación Emocional en el Colegio Jesuitas-Caspe, Barcelona
- ♦ Máster en Ciencias Médicas Aplicadas a la Actividad Física y el Deporte por la Universidad de Barcelona
- ♦ Máster en Educación Emocional y Bienestar por la Universidad de Barcelona
- ♦ Licenciada en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte por la Universidad de Lérida

04

Estructura y contenido

Este Experto Universitario proporcionará a los psicólogos una exhaustiva comprensión sobre los fundamentos neurológicos del comportamiento de los consumidores.

El itinerario académico abordará a fondo cuestiones que abarcan desde el sistema nervioso o el desarrollo neuronal hasta la neuroquímica del cerebro. Los materiales didácticos profundizarán en cómo el cerebro actúa ante las decisiones, atendiendo al aprendizaje neuronal de elecciones. Así pues, los egresados comprenderán el comportamiento de los usuarios a partir de patrones de conductas y preferencias.

También el programa se centrará en la Neuroeconomía para alcanzar un entendimiento sobre los factores emocionales que influyen en el actuar económico.



“

El equipo docente ha diseñado horas de contenido adicional para que amplíes cada apartado del temario de manera personalizada”

Módulo 1. Bases de las Neurociencias

- 1.1. El sistema nervioso y las neuronas
 - 1.1.1. La formación del sistema nervioso
 - 1.1.2. Tipos de neuronas
- 1.2. Bases neurobiológicas del cerebro
 - 1.2.1. Hemisferios y lóbulos cerebrales
 - 1.2.2. Localizacionismo vs. Funcionalismo cerebral
- 1.3. Genética y desarrollo neuronal
 - 1.3.1. Neuronas indiferenciadas
 - 1.3.2. Muerte neuronal programada
- 1.4. Mielinización
 - 1.4.1. La comunicación eléctrica inter-neuronal
 - 1.4.2. El papel de la mielina en las neuronas
- 1.5. Neuroquímica del cerebro
 - 1.5.1. La comunicación química interneuronal
 - 1.5.2. Las neurohormonas y sus funciones
- 1.6. Plasticidad y desarrollo cerebral
 - 1.6.1. Edad vs. plasticidad neuronal
 - 1.6.2. El desarrollo neuronal
- 1.7. Diferencias hemisféricas
 - 1.7.1. Cerebro derecho
 - 1.7.2. Cerebro izquierdo
- 1.8. Conectividad interhemisférica
 - 1.8.1. La sustancia blanca
 - 1.8.2. Diferencias de género
- 1.9. Localizacionismo vs. Funcionalismo
 - 1.9.1. Funciones hemisféricas
 - 1.9.2. Nuevo localizacionismo
- 1.10. Técnicas para el estudio del cerebro invasivas vs. no invasivas
 - 1.10.1. Técnicas invasivas
 - 1.10.2. Técnicas no invasivas



Módulo 2. El Neuromarketing

- 2.1. El cerebro ante las decisiones
 - 2.1.1. Elección única o múltiple
 - 2.1.2. Aprendizaje neuronal de elecciones
- 2.2. El Placer vs. Sorpresa
 - 2.2.1. El cerebro ante el placer
 - 2.2.2. El cerebro ante la sorpresa
- 2.3. El cerebro del Consumidor
 - 2.3.1. Decisiones y elecciones a nivel neuronal
 - 2.3.2. Consumo como fin de la elección
- 2.4. Las edades del Cerebro
 - 2.4.1. Cerebro infantil y elecciones
 - 2.4.2. Cerebro de adulto y elecciones
- 2.5. Cerebro Masculino vs. Femenino
 - 2.5.1. Cerebro masculino y elecciones
 - 2.5.2. Cerebro femenino y elecciones
- 2.6. Neuronas espejo y Conducta Social
 - 2.6.1. La relevancia de las neuronas espejo en el Marketing
 - 2.6.2. Conducta social y pro social en el Marketing
- 2.7. Aprendizaje y Memoria
 - 2.7.1. Aprendizaje de decisiones
 - 2.7.2. Memoria y olvido de decisiones
- 2.8. Técnicas de evaluación del Neuromarketing
 - 2.8.1. Técnicas neuronales invasivas
 - 2.8.2. Técnicas neuronales no invasiva
- 2.9. Éxitos y fracasos del Neuromarketing
 - 2.9.1. Casos aplicados del Neuromarketing
 - 2.9.2. Resultados del Neuromarketing
- 2.10. Tecnologías de venta vs. Neuromarketing
 - 2.10.1. Tecnología de ventas y cerebro
 - 2.10.2. Neuromarketing y ventas

Módulo 3. La Neuroeconomía

- 3.1. El Cerebro Económico
 - 3.1.1. Los números y el cerebro
 - 3.1.2. Matemáticas y cerebro
- 3.2. Bases neuronales de los errores de cálculo
 - 3.2.1. Cálculos simples vs. complejos
 - 3.2.2. Errores matemáticos habituales
- 3.3. Desarrollo del cerebro matemático
 - 3.3.1. Lenguaje vs. Matemáticas a nivel cerebral
 - 3.3.2. Desarrollo matemático
- 3.4. Matemáticas vs. Inteligencia
 - 3.4.1. Inteligencia y matemáticas
 - 3.4.2. Inteligencias múltiples y Matemáticas
- 3.5. Tendencias y modas a nivel neuronal
 - 3.5.1. Teorías implícitas vs. Explícitas de tendencia
 - 3.5.2. Moda y modismo neuronal
- 3.6. Asunción de Riesgo vs. Conservación
 - 3.6.1. Personalidad y riesgo
 - 3.6.2. Cerebro y riesgo
- 3.7. Sesgos matemáticos
 - 3.7.1. Sesgos básicos de Matemáticas
 - 3.7.2. Sesgos complejos de Matemáticas
- 3.8. Emociones vs. Economía
 - 3.8.1. Emociones positivas neuronales y Economía
 - 3.8.2. Emociones negativas neuronales y Economía
- 3.9. Éxito y fracaso económico
 - 3.9.1. Éxito económico a nivel neuronal
 - 3.9.2. Fracaso económico a nivel neuronal
- 3.10. Psicopatología económica
 - 3.10.1. Psicología clínica y Economía
 - 3.10.2. Personalidad y Economía

05

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.



“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

En TECH empleamos el Método del Caso

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos clínicos simulados, basados en pacientes reales en los que deberán investigar, establecer hipótesis y, finalmente, resolver la situación. Existe abundante evidencia científica sobre la eficacia del método. Los especialistas aprenden mejor, más rápido y de manera más sostenible en el tiempo.

Con TECH el psicólogo experimenta una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo.



Según el Dr. Gérvas, el caso clínico es la presentación comentada de un paciente, o grupo de pacientes, que se convierte en «caso», en un ejemplo o modelo que ilustra algún componente clínico peculiar, bien por su poder docente, bien por su singularidad o rareza. Es esencial que el caso se apoye en la vida profesional actual, intentando recrear los condicionantes reales en la práctica profesional del psicólogo.

“

¿Sabías que este método fue desarrollado en 1912, en Harvard, para los estudiantes de Derecho? El método del caso consistía en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y justificasen cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los psicólogos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al psicólogo una mejor integración del conocimiento a la práctica clínica.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.



Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

El psicólogo aprenderá mediante casos reales y resolución de situaciones complejas en entornos simulados de aprendizaje. Estos simulacros están desarrollados a partir de softwares de última generación que permiten facilitar el aprendizaje inmersivo.



Situado a la vanguardia pedagógica mundial, el método Relearning ha conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de los profesionales que finalizan sus estudios, con respecto a los indicadores de calidad de la mejor universidad online en habla hispana (Universidad de Columbia).

Con esta metodología se han capacitado más de 150.000 psicólogos con un éxito sin precedentes en todas las especialidades clínicas. Nuestra metodología pedagógica está desarrollada en un entorno de máxima exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu capacitación, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, se combinan cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

La puntuación global que obtiene nuestro sistema de aprendizaje es de 8.01, con arreglo a los más altos estándares internacionales.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Últimas técnicas y procedimientos en vídeo

TECH acerca al alumno las técnicas más novedosas, los últimos avances educativos y al primer plano de la actualidad en psicología. Todo esto, en primera persona, con el máximo rigor, explicado y detallado para contribuir a la asimilación y comprensión del estudiante. Y lo mejor de todo, pudiéndolo ver las veces que quiera.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Análisis de casos elaborados y guiados por expertos

El aprendizaje eficaz tiene, necesariamente, que ser contextual. Por eso, TECH presenta los desarrollos de casos reales en los que el experto guiará al alumno a través del desarrollo de la atención y la resolución de las diferentes situaciones: una manera clara y directa de conseguir el grado de comprensión más elevado.



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos. El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



06

Titulación

El Experto Universitario en Neuromarketing y Neuroeconomía es garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **Experto Universitario en Neuromarketing y Neuroeconomía** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Experto Universitario** emitido por **TECH Universidad**.

Este título expedido por **TECH Universidad** expresará la calificación que haya obtenido en el Experto Universitario, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Experto Universitario en Neuromarketing y Neuroeconomía**

Modalidad: **No escolarizada (100% en línea)**

Duración: **6 meses**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH Universidad realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Experto Universitario
Neuromarketing
y Neuroeconomía

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Experto Universitario

Neuromarketing y Neuroeconomía

