



Escuela de Negocios Grupo Aristeo

**Guía Docente**  
**El Neuromarketing**  
**Primera Convocatoria 2021/2022**

**Datos generales de la asignatura**

Programa: **Máster en Marketing y Comunicación Empresarial**  
Asignatura: **El Neuromarketing**  
Medida: **2.5 ECTS**  
Carácter: **Obligatoria**

**Temario**

Tema 1. Psicología del Consumidor. "Marketing Sensorial"

Teoría del consumo. Necesidades y deseos. Demanda y psicografía. Segmento de mercado

Tema 2. Experiencia. NeuroResearch.

¿Que es la experiencia de compra? Marketing visual y auditivo. Marketing olfativo y gustativo. NeuroResearch (Neuro-investigación).

Tema 3. Neuroeconomía

El Sistema de decisión de compra. Atención, percepción y patrones. Compras por género y edad. Lanzamientos y neuroprecios.

Tema 4. Herramientas neuro-cualitativas.

Test de Asociación Implícita (TAI). El eye tracking. El facial coding o la electroencefalografía (EEG). Tecnologías en neuromarketing. Investigación cualitativa. Diseño del viaje del cliente. ¿El viaje emocional del cliente.

**Equipo docente**

Joselyn Nayleth Quintero Veliz

**Resultados de aprendizaje**

**Competencia básica**

**Competencias generales**

Saber aplicar los conocimientos adquiridos y poseer capacidad de resolución de entornos nuevos, dentro de contextos más amplios o multidisciplinares relacionados con el marketing y la comunicación. (Competencias Sistémicas)

Entender las necesidades de los clientes, y diseñar productos tomando en cuenta los elementos sensoriales de la oferta y la demanda (Competencias Interpersonales)

**Conocimientos**

Analizar los procesos sensoriales del marketing, de la venta y la comunicación.

Diseñar campañas de marketing aprovechando los procesos sensoriales

Combinar los aspectos sensoriales, para incluirlos en la proyección de estrategias de marketing



## Escuela de Negocios Grupo Aristeo

### Destrezas

Asistir al departamento de ventas a identificar el comportamiento los aspectos sensoriales de los clientes durante el proceso de compra (Plano Subjetivo)

Ajustar los procesos de comunicación y venta tomando como base procesos sensoriales (Plano Psicomotor)

### Actividades formativas

Discusiones		
Ejercicios		
Role playing		
Presentaciones en grupo		
Tutorías		

### Actividades de evaluación

Examen escrito

Observación directa del desempeño

Trabajos, Ensayos