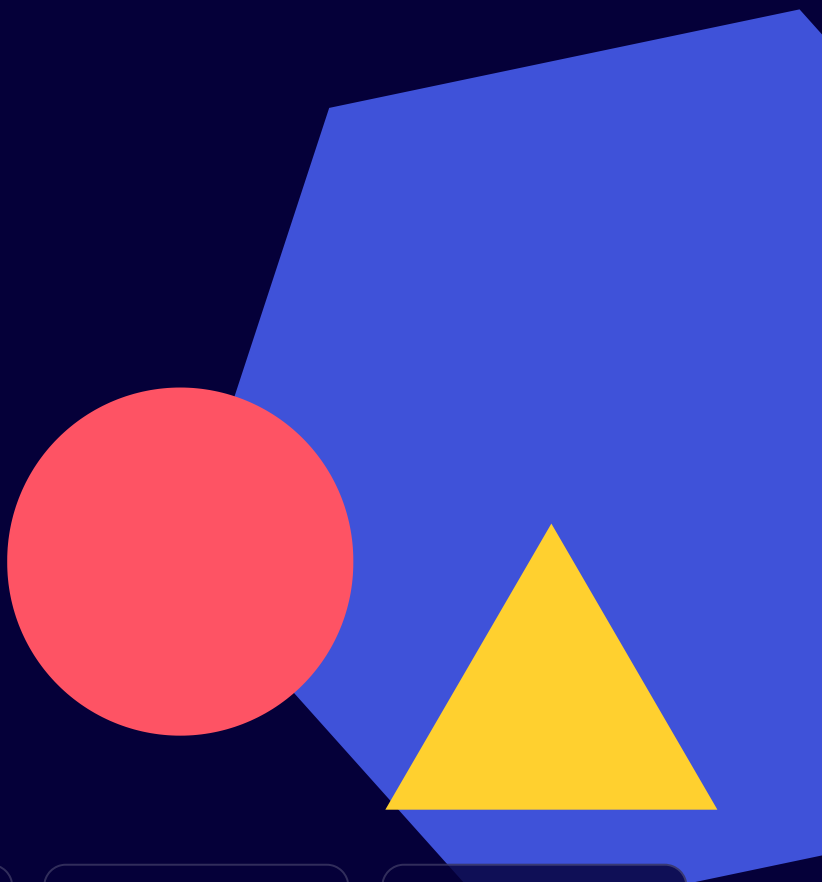
coremsa formación

CURSO 100% GRATUITO · DESEMPLEADOS

Neuromarketing

Especialidad formativa COMM0014 · Comercio y marketing

Descubre cómo decide el cerebro cuando compra y usa ese conocimiento para vender y comunicar mejor.



35 h
de formación

Online
teleformación a tu ritmo

0 €
curso subvencionado

Baleares
para residentes desempleados

Sobre el curso

El curso gratuito de Neuromarketing te enseña cómo decide el cerebro cuando compra y cómo usar ese conocimiento para vender y comunicar mejor. En 35 horas online conocerás las bases de la neurociencia aplicada al consumo, técnicas de estudio como el eye-tracking y cómo aplicarlas en tus textos (copywriting), presentaciones, canales digitales y en el punto de venta.

¿Qué es el neuromarketing?

Es la disciplina que une neurociencia, psicología y marketing para entender qué pasa en el cerebro del cliente (emociones, atención y memoria) cuando elige un producto, y así diseñar mensajes y campañas más eficaces.

Objetivos

El objetivo del curso es que sepas interpretar cómo toman decisiones tus potenciales clientes y cómo influir en ellas de forma eficaz. Al terminar sabrás:

- Diferenciar el neuromarketing del marketing convencional y conocer su origen.
- Entender qué mecanismos cerebrales intervienen en la decisión de compra y el peso de lo racional y lo emocional.
- Conocer técnicas de estudio como el eye-tracking y separar la ciencia de los mitos.
- Aplicar el modelo de los tres pasos del cerebro (pain, claim, gain) a tus mensajes.
- Usar historias, metáforas, comparativas y un buen copy para convencer y rebatir objeciones.
- Aplicar el neuromarketing en presentaciones, textos, canales digitales, punto de venta e incluso en tus entrevistas de trabajo.

Contenidos

Módulo 1. Historia del neuromarketing (10 h)

1. Introducción al neuromarketing.
2. Inicios del neuromarketing.
3. Herramientas para el estudio y la experimentación.
4. La tríada cerebral.

Módulo 2. Teoría del neuromarketing (10 h)

1. Qué es el neuromarketing. Origen de la neuroeconomía.
2. Neuroanatomía básica: neuronas, redes neuronales y neurotransmisores.
3. Mecanismos cerebrales en la decisión de compra: decisiones racionales y emocionales.
4. Neurociencia, psicología y mitos.
5. Eye-tracking y otras técnicas de estudio.
6. Los sentidos del cerebro.

Módulo 3. Aplicación del neuromarketing (15 h)

1. Los tres pasos del cerebro: pain, claim, gain.
2. El cerebro primitivo y las diferencias entre cerebros.
3. ¿Quién decide?
4. Técnicas: discurso y copy, historias, metáforas, canales y formatos, rebatir objeciones, comparativa y análisis de cliente.
5. Práctica en presentaciones orales, comunicación escrita, canales digitales, entrevistas de trabajo y punto de venta.

Requisitos

- Residir en las Islas Baleares.
- Demanda de empleo actualizada.
- ESO o equivalente.
- DNI / NIE vigente (con permiso de residencia).

Ficha del curso

Código: COMM0014

Familia profesional: Comercio y marketing

Duración: 35 horas

Modalidad: online (teleformación)

Precio: gratuito, curso subvencionado

Perspectivas laborales

Entender por qué compra la gente es útil en cualquier puesto en el que haya que convencer: vender, anunciar, atender o presentar. Este curso te ayuda a orientarte hacia puestos como:

- Técnico/a o auxiliar de marketing y comunicación.
- Redactor/a publicitario/a (copywriter) de nivel inicial.
- Comercial o dependiente/a con técnicas de venta más eficaces.
- Merchandising y escaparatismo en el punto de venta.
- Community manager o gestor/a de contenidos digitales.

También te sirve si tienes un negocio y quieres mejorar tus anuncios, tu web o tu tienda, o si quieres preparar mejor tus entrevistas de trabajo.

¿Quieres apuntarte?

Las plazas son limitadas. Déjanos tus datos o llámanos y te informamos de las próximas fechas de inicio y de cómo inscribirte.

LLÁMANOS GRATIS
900 102 264

MÁS INFORMACIÓN
coremsaformacion.com