



Diplomado en Neuro-Marketing



ÍNDICE

<u>DESCRIPCIÓN</u>	<u>3</u>
<u>OBJETIVOS</u>	<u>3</u>
<u>A QUIEN VA DIRIGIDO</u>	<u>3</u>
<u>METODOLOGÍA</u>	<u>4</u>
<u>PLAN DE ESTUDIOS</u>	<u>5</u>
<u>PROFESORADO</u>	<u>13</u>
<u>CERTIFICADO</u>	<u>17</u>
<u>INVERSIÓN</u>	<u>18</u>
<u>FORMULARIO INSCRIPCIÓN</u>	<u>20</u>
<u>CONTACTO</u>	<u>21</u>

DESCRIPCIÓN:

Programa de 80 horas teórico-práctico, donde se estudian los procesos cerebrales vinculados a la percepción sensorial, el procesamiento de la información, la memoria, la emoción, la atención, el aprendizaje y las emociones que determinan la toma de decisiones del cliente y a su vez, cómo estos se aplican a la gestión estratégica y operativa de marketing.

La neurociencia y neuromarketing estudian el funcionamiento del cerebro, el porqué de nuestras conductas y la reacción que originan los medios y estímulos publicitarios.

OBJETIVOS:

Introducción al concepto de Neurociencias y Marketing y su convergencia en el Neuro-marketing.

Analizar la función de todos los elementos que intervienen en el proceso de compra y su importancia tanto desde el punto de vista Neurológico, Psicológico y de Marketing: Cerebro, emociones, aprendizaje, sentidos, decisión de compra, producto, venta.

Estudio del comportamiento del consumidor a través de las nuevas tecnologías, aplicadas tanto en referencia a la investigación como a la estrategia de marca.

Conocer las nuevas estrategias de marketing vinculadas a las neurociencias y a la psicología.

A QUIEN VA DIRIGIDO:

Profesionales de las áreas de mercadeo, publicidad, administración, promoción, Merchandising. Ejecutivos y empresarios de Pymes, Gerentes de marca, mercadeo y promoción. Ejecutivos de agencias de publicidad y empresas gráficas. Ingenieros comerciales, productores de eventos.

METODOLOGÍA :

El Diplomado consta de **80 horas presenciales**, distribuyéndose entre:

Clases Presenciales

Documentación sobre cada módulo docente: apuntes en pdf con toda la materia recibida, infografías, lecturas recomendadas, ebooks.

Evaluaciones de cada módulo consistentes en prácticas realizadas en grupo o de forma individual donde aplicará los contenidos.

PLAN DE ESTUDIOS: Temas Centrales

Módulo 1: Del Marketing al Neuro-marketing.

Módulo 2: El cerebro de los clientes.

Módulo 3: Necesidades y Deseos de los Clientes.

Módulo 4: Targeting y Posicionamiento.

Módulo 5: Inteligencia de Negocios: cómo indagar la mente del mercado

Módulo 6: Construcción Cerebral del Producto y el Precio

Módulo 7: Cómo crear vínculos efectivos a través de los canales de marketing

Módulo 7: Neurociencia y Comunicación

PROFESORADO :

- **Hector M. Arismendy** - Consultor - Director de Mercadeo y Ventas **Merkaven, SRL. Coordinador del Diplomado de Neuromarketing** y del **Diplomado en Gestion Estrategica de Trade Marketing y Promociones.** Lic. En Mercadeo con Post-Grado en Estrategias de Mercado de la PUCMM. 20 años de experiencia laboral en el desarrollo de estrategias de mercado. Actual Director de Mercadeo y Ventas de Merkaven, SRL., Coordinador y Facilitador desde el 2013 de los diplomados de Gestión estratégica de Trade Marketing y Promociones. Ha sido asesor de Imagen de Marca de Baronil, Gerente de ventas de Digital Plus y Sing-A-Rama. Director de montaje y Trade Marketing en eventos masivos como el Festival Presidente, Concierto Romeo Santos, Show Aéreo del Caribe entre otros.
- **Cesar Castellanos – IDESIP** Psicólogo Clínico con Ph.D. en Neurociencia Cognitiva. Amplia experiencia en Planificación Estratégica, Investigación Social, Gerencia Social de proyectos comunitarios, incluyendo destrezas en diseño de programas de capacitación, métodos de facilitación de grupos, entre otros. Ha ejercido como Psicoterapeuta durante los últimos 27 años. Es el fundador y Director del Instituto Dominicano para el Estudio de la Salud Integral y la Psicología Aplicada. Actualmente es profesor investigador de la Universidad INTEC y actual Director de la Maestría en Neuropsicología Clínica de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM). Ha sido profesor invitado en las universidades: • Universidad Católica de Sao Paulo (Brasil) • Universidad Católica de Santiago (Chile) • Universidad Central de Venezuela (Venezuela) • Virginia Commonwealth University (USA) • University of Miami (USA) • UCSD • UASD•UNPHU • INTEC • O&M • UNICDA.

- **Katherine Hennessey M. – Neuropsicología**, Asesora en neuropedagogía en DIDACTICOS KATOYS, desarrollando herramientas didácticas y de tipo cognitivo como facilitadoras del aprendizaje. Es especialista en Estimulación Cognitiva, Evaluaciones neuropsicológicas, Estimulación y rehabilitación neurosensorial y Neuro-Marketing. Ha trabajado en CEDIMAT, MERCASID, AMCO INSTRUMENT Y CONSULTAS PRIVADAS. Es graduada de L'Université Catholique de Louvain. Bélgica. Universidad Pablo de Olavide - Sevilla y de la Universidad de León – España
- **Lic. Felix Payano Presidente de Escalando, S.A.**, empresa dedicada a la consultoría en las áreas de Gerencia, Mercadeo y Ventas, Medición de la Satisfacción de Clientes, Investigación de Mercado, Proyectos de Branding, Neuro-marketing y entrenamiento. Fue Director de Mercadeo del Grupo BanReservas, Director de Mercadeo y Ventas de Industrias PetroQuim, S.A. Gerente de Mercadeo y Ventas Industrias Nacionales, C. X A. (INCA) Gerente de Banca Corporativa Banco BHD, Gerente de Ventas de Publicidad Editora Listín Diario, C. X A. Más de 26 años de experiencia como instructor, ha sido Profesor de Maestría de comunicación integral, MBA y Post Grado en UNIBE, Profesor de la escuela de mercadeo de la PUCM

CERTIFICADO :

El certificado de “**Diplomado en Neuro-Marketing**” será expedido por la **Universidad del Dominico Americano**. El alumno recibirá un diploma certificando la formación recibida tras superar satisfactoriamente todas las evaluaciones, prácticas y las horas presenciales del Diplomado.

INVERSION:

El costo del Diplomado es **de RD\$20,000 pesos dominicanos**.

Forma de pago:

Las formas de pago admitidas son: **Efectivo, Tarjeta de Credito, Cheque de Administración y Transferencia a cuenta bancaria.**

Puede pagar via deposito o transferencia:

Entidad: Banco Popular Dominicano

Numero de cuenta: 001-89888-4



Enviar via correo electronico del voucher: cobros2@icda.edu.do

Ana Ruth Gil, Enc. de Cobros 809-535-0665 ext. 2321

Público en general:

1. Llenar formulario **SI-01**

40% de avance : RD\$8,000 pesos dominicanos

(2) cuotas de : RD\$6,000 pesos dominicanos.

Al cumplirse el mes iniciado del diplomado se cumple la 1er.cuota. Si se paga con retraso tiene **un cargo de 10%**.

Empresarial:

1. Llenar formulario **SI-01**
2. Carta compromiso de la empresa: Timbrada, sellada y firmada.

Ofertas de descuento:

Público en general:

Pago al contado **total del Diplomado** aplica un **10% de descuento. En efectivo o depósito en cuenta.**

Pago total con **tarjeta de crédito** aplica un **7.5% de descuento.**

Empresarial:

Los descuentos por empresas son los siguientes:

De **3 a 5** participantes **5%** de descuento

De **6 a 9** participantes **10%** de descuento

De **10** en adelante **15%** de descuento

PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS



Universidad Domingo-Americana

UNICDA

Unidad de Postgrado y Educación Continuada
Centro de Gerencia

FORMULARIO DE INSCRIPCION Y SOLICITUD DE CREDITO SI-01

A CREDITO SI () NO ()

PAGADO POR EMPRESA SI () NO ()
% QUE PAGA LA EMPRESA _____ % RD\$ _____

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC		FECHA DE INSCRIPCION / /	
NOMBRES		APELLIDOS		NIVEL ACADEMICO ALCANZADO	
CEDULA O PASAPORTE - -	SEXO FEM. () MASC. ()	FECHA NACIMIENTO / /		LUGAR DE NACIMIENTO	
ESTADO CIVIL SOLTERO () CASADO ()	TELEFONO RESIDENCIAL () -	CELULAR / BEEPER () -	E-MAIL		
DIRECCION ACTUAL		LOCALIDAD	TRABAJA SI () NO ()		
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA		PERSONA DE CONTACTO/ PAGO		DIRECCION DE EMPRESA	
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO	TELEFONO (S) EMPRESA () -	EXTENSION ()	FAX () -	
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI () NO ()		NOMBRE CONYUGE O PARIENTE		TELEFONO CONYUGE O PARIENTE () -	
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI () NO ()		PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO			
PROGRAMA					
TITULO DEL DIPLOMADO O CURSO				GRUPO	
DURACION	HORARIO-DIAS	FECHA INICIO / / 20		FECHA TERMINO / / 20	
PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA					
COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCION RD\$		BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$			
FECHA DE PAGOS	1RA / / 20	2DA / / 20			
POLITICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO					
Se devolverá el dinero que pague el participante solamente en el caso de que el curso o diplomado sea cancelado.		COMPROMISO DE PAGO: Me comprometo a pagar en las fechas indicadas y los montos estipulados en este formulario. En caso de faltar, autorizo a cancelar mi derecho de seguir participando en clases.			
FIRMA DEL PERSONAL DE UNICDA Y/O CENTRO DE GERENCIA	FIRMA DEL PARTICIPANTE		FIRMA AUTORIZADA POR REGISTRO		

CONTACTO:

Información adicional e inscripción

Universidad Domingo Americana

Web: www.icda.edu.do

Twitter: [@EIDominico](https://twitter.com/EIDominico)

Facebook e Instagram:

[EIDominicoAmericano](https://www.facebook.com/EIDominicoAmericano)

Tel: 809-535-0665 ext. 3481/3482/3486 y 3487

Fax: 809 533-8809

Flotas: 829-417-1464/1465 y
829 748-5144/5145

Email: econtinuada@icda.edu.do

Av. Abraham Lincoln #21. Santo Domingo,
República Dominicana

