



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Estudia nuestro programa del **CESA**

Neurociencia del consumidor



Modalidad:
Blended

Duración:
26 horas



**Obtén tu
diploma y
credencial
CESA**

Aprende cómo se integran la neurociencia y el marketing para comprender cómo el cerebro influye en las decisiones de compra. Conoce técnicas de neuromarketing, medición cognitiva y diseño multisensorial para crear estrategias persuasivas y experiencias de cliente efectivas. Con un docente de clase mundial y una experiencia sensorial presencial inmersiva.

¿Qué lograrás con el programa?

Analizar el papel de emociones y sesgos en las decisiones de consumo

Aplicar tecnologías de neuromedición en evaluaciones de marketing

Diseñar estrategias persuasivas basadas en principios de neurociencia





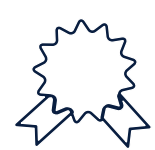
Habilidades



Data Driven



Creatividad



Liderazgo



**Pensamiento
Crítico**



Comunicación

¿Por qué deberías hacer este programa?

El 95% de las decisiones de compra son emocionales, pero la mayoría de las estrategias de marketing siguen siendo racionales. Este programa enseña a decodificar el comportamiento del consumidor usando neurociencia, permitiendo diseñar estrategias que conecten a nivel cerebral y aumenten la efectividad comercial.

¿Para quién es este programa?

Directores y gerentes de mercadeo, comerciales, ventas, marca y comunicación; profesionales de retail, publicidad, investigación de mercados y experiencia de usuario con interés en el comportamiento humano y el análisis de datos.

¿Cuál es el contenido del programa?

Módulo 1:

Neurociencia de la decisión

- La fisiología y neurobiología de las decisiones.
- Macro fuerzas, demográficos, genética, psicográficos y sistemas biológicos en las decisiones.
- El cerebro predictivo y los modelos de decisión: automatismos, emociones y sesgos.
- Los procesos cerebrales y su rol en el marketing.

Módulo 2:

Medir la mente

- Taxonomía metodología y de fuentes de datos y cómo conectarlos con decisiones reales.
- Tecnologías de medición: EEG, eye-tracking, GSR, análisis facial, psicofísica, self-report y seguimiento digital.
- Cómo construir y evaluar un experimento: marco experimental básico (A/B testing, within-/ between-subjects, factorial).
- Modelos de evaluación multisensorial y emocional en producto, servicio y experiencia.

Módulo 3:

Aplicaciones prácticas

Este módulo traduce los hallazgos de la neurociencia en herramientas concretas para rediseñar productos, experiencias y mensajes. Se divide en tres mini sesiones aplicadas:

- Multisensorialidad aplicada a producto y experiencia: cómo usar los sentidos para activar emociones y construir memorias duraderas.
- Customer journeys desde lo cognitivo y emocional: identificación

de fricciones, puntos de decisión y oportunidades de intervención en el recorrido del cliente.

- Comunicación persuasiva basada en neurociencia: construcción de mensajes que capturan atención, generan conexión emocional y aumentan la recordación. .

Mini sesión 1:

Diseño Multisensorial para Productos y Experiencias

- Cómo responden el cerebro y el cuerpo a forma, textura, sonido, aroma, color y temperatura.
- Modelos de congruencia sensorial y activación emocional (ej. crossmodal correspondences y semantic binding).
- Casos reales en empaque, alimentación, fragancias, retail, espacios y experiencias digitales.

Mini sesión 2:

Mapeo Cognitivo de Customer Journeys

- Detección de fricción cognitiva y emocional en los journeys.
- Modelos de carga cognitiva, memoria episódica y decisión no consciente.
- Cómo detectar “turning points” y diseñar para el cambio de comportamiento.

Mini sesión 3:

Comunicación Persuasiva desde la Neurociencia

- Atención, memoria y emoción en el lenguaje publicitario.
- Cómo usar estructuras narrativas, metáforas sensoriales y pruebas sociales.



¿Quién es el docente líder?

Alejandro Salgado Montejo

PhD – Estratega de comportamiento con formación en neurociencia y psicofísica. Más de 400 proyectos en 25 países. Top 250 Global Insights Experts (ESOMAR). Director del MBA del CESA. Ha trabajado con P&G, Unilever, Disney, Coca-Cola y Nubank.

Cambios en los Programas y Docentes. El CESA se reserva el derecho de efectuar los ajustes necesarios para asegurar la adecuada ejecución de sus programas. Estos ajustes pueden incluir, entre otros, cambios en conferencistas o docentes, modalidades y fechas.



VIGILADO MINEDUCACIÓN



Con el **CESA**
aprende a lo
largo de tu vida

Credencial Digital
CESA

Docentes Expertos

Flexibilidad

Programas

Rutas de Aprendizaje

Bootcamps

Diplomados

Para mayor información escríbenos a
nuestra línea de  **WhatsApp**

300 463 7999



cesa.edu.co



[CESA_edu](https://www.instagram.com/CESA_edu)



[CESA](https://www.linkedin.com/company/CESA)



[CESA_edu](https://www.twitter.com/CESA_edu)