

## Neuromarketing y comportamiento del consumidor

### Breve descripción del curso:

Actualmente la psicología del consumidor y la investigación de mercados vive un momento tan fascinante como complejo, y es importante comprender el cómo ha llegado hasta este punto para poder asimilar el hacia dónde va y poder así poder formar parte de su futuro. El neuromarketing será una pieza clave de este futuro, pero para poder descifrar el rol que este nuevo paradigma tiene (y tendrá) dentro del sector, es esencial tener un conocimiento básico tanto de los pilares fundacionales de la investigación de mercados, como de la enorme metamorfosis que está sufriendo el sector en la actualidad.

### Al terminar la actividad el asistente podrá (descripción de objetivos de la actividad):

Comprender el momento actual de la psicología del consumidor y la investigación de mercados, para poder asimilar el hacia dónde va y poder así poder formar parte de su futuro.  
Tener un conocimiento básico tanto de los pilares fundacionales de la investigación de mercados, como de la enorme metamorfosis que está sufriendo el sector en la actualidad.

### Conocimientos previos necesarios:

#### Comportamiento del consumidor

Se requiere titulación universitaria. Excepcionalmente se puede considerar por la Dirección el acceso a profesionales sin titulación universitaria que tengan una experiencia demostrada de más de tres años en un ámbito relacionado con el programa y acrediten requisitos legales para cursar estudios universitarios. Los alumnos matriculados en estas condiciones sólo podrán obtener un certificado de Aprovechamiento por los estudios superados pero no podrán optar a la obtención del Título Propio de postgrado.

### Acción formativa dirigida a:

Interesados en el marketing, la comunicación, la psicología, la sociología, las neurociencias y el neuromarketing.

### Temas a desarrollar:

Tema 1. Introducción a la psicología del consumidor y a la investigación de mercados  
Tema 2. Base psicológica de la economía conductual  
Tema 3. Heurísticos y sesgos cognitivos  
Tema 4. Neurocualitativos: neuromarketing aplicado a la investigación cualitativa  
Tema 5. Etnografía emocional  
Tema 6. La predicción afectiva  
Tema 7. La distancia psicológica  
Tema 8. La ilusión de entender y las falacias narrativas  
Tema 9. El cerebro como fábrica de ilusiones prácticas

### Metodología didáctica:

Apuntes con ejemplos, ejercicios y casos prácticos.  
Clases prácticas impartidas por profesionales expertos en el área.  
Evaluación basada en ejercicios y casos + examen tipo test.

**Otra Información de interés:**

Esta materia puede ser seguida de manera semipresencial, online (plataforma de teledocencia de la UPV) y offline (las clases se quedan grabadas), junto con los apuntes desarrollados bajo la metodología pedagógica denominada Edutainment (formación+entretenimiento).

No hay modalidad única de seguimiento. El alumno elige cómo seguir cada semana las clases.

El alumno puede matricularse en cualquier momento (una vez se dé la fecha de inicio), acabando antes de la fecha límite (31/07/2019), mediante un seguimiento asíncrono.

**Condiciones generales**

La acción formativa cumple las siguientes condiciones generales: [http://www.cfp.upv.es/cond\\_gen?5](http://www.cfp.upv.es/cond_gen?5)

**Organizadores:**

Responsable de actividad	DIRECTOR ESCUELA POLITÉCNICA SUPERIOR DE ALCOI
Codirector	DAVID JUÁREZ VARÓN
Coordinador	FRANCISCA SEMPERE RIPOLL

**Datos básicos:**

Dirección web	<a href="http://www.mastermarketingupv.com">www.mastermarketingupv.com</a>
Correo electrónico	macom@upv.es
Tipo de curso	MÓDULO DE T.P.
Estado	IMPARTIÉNDOSE
Duración en horas	25 horas presenciales, 5 horas a distancia
Créditos ECTS	3
Información técnica docente	David Juárez Varón Tlf/Fax: 966.528.467 y Móvil: 606.650.109 Lunes-Viernes: 10:00-14:00 Despacho C1DA2 -Edif. Carbonell - Campus Alcoy UPV

**Dónde y Cuándo:**

Dónde	VALÈNCIA
Horario	MAÑANA Y TARDE
Observaciones al horario	viernes tarde, sábado mañana
Lugar de impartición	Online. Sesiones presenciales voluntarias:  VALENCIA Universidad Politécnica de Valencia. Facultad de ADE de la UPV Aula docente: Por determinar.  ALCOY Campus de Alcoy Universidad Politécnica de Valencia. Aula docente: Por determinar.
Fecha Inicio	19/04/19
Fecha Fin	1/06/19 La fecha límite para entrega de trabajos, realización de prácticas y otras actividades no lectivas será el 31/03/20

**Datos de matriculación:**

Inicio de preinscripción	19/02/19
Mínimo de alumnos	1
Máximo de alumnos	100
Precio	300,00 euros
Observaciones al precio	300€ Público en general 200€ Alumni UPV PLUS

**Profesorado:**

DE LA MORENA GÓMEZ, ALEXIA  
GONZÁLEZ GIL, ADRIANA ANDREINA  
JUÁREZ VARÓN, DAVID  
LLEÓ DOLS, LAVINIA ISABEL

**Asignaturas del Curso:**

Asignatura	Tipo oferta	Nombre del Grupo	Previsto Inicio	Previsto Fin
NEUROMARKETING Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	T	18_19. MDMCE	19/04/19	1/06/19

[O] Optativa [T] Troncal