

# Diplomado en **Estrategias de Marketing** **Basadas en Neurociencia**

Conoce la mente de tu cliente.  
**Potencia tu marca.**

 **Modalidad**  
online

 80 horas

 4 módulos





**Nuestros diplomados son diseñados para que adquieras conocimientos actualizados en áreas clave del desarrollo profesional.**

Cada diplomado está compuesto por módulos, diseñados para abordar los temas de forma estructurada, práctica y con una mirada interdisciplinaria. Orientados a quienes buscan especializarse o iniciar una nueva trayectoria en su sector profesional.

## ¿Por qué estudiar este diplomado?

---

La toma de decisiones de consumo está profundamente influenciada por procesos cognitivos y emocionales. Este programa te brinda una comprensión avanzada sobre cómo el cerebro responde a estímulos de marketing, ayudándote a diseñar estrategias más efectivas, éticas y centradas en el cliente.



# Objetivo del programa

---

Explorar la intersección entre neurociencia, comportamiento humano y ética, para desarrollar estrategias de marketing más efectivas, responsables e innovadoras.

## Contenidos principales

---

- Neurociencia del consumidor.

---

- Branding y posicionamiento digital.

---

- Customer Journey y experiencia del cliente.

---

- Herramientas de neuromarketing y análisis emocional.

# Módulos:

---

El diplomado consta de cuatro módulos impartidos por reconocidos Global y Regional Minds, quienes guiarán el proceso de aprendizaje con una mirada científica y práctica. Estos módulos son:

---



**Carga horaria:**  
20 h por módulo



**Modalidad**  
Online



**Admirable futuro nuevo**, donde exploran los escenarios posibles desde un punto de vista multidisciplinario, tecnológico, social y ético.



**Trayecto del cliente**, donde se pone el foco en la experiencia del cliente y sus necesidades en la gestión de proyectos y productos.



**Gestión de marca: branding**, donde se desarrollan habilidades relacionadas con la creación, el posicionamiento y la administración de marcas en el entorno digital.



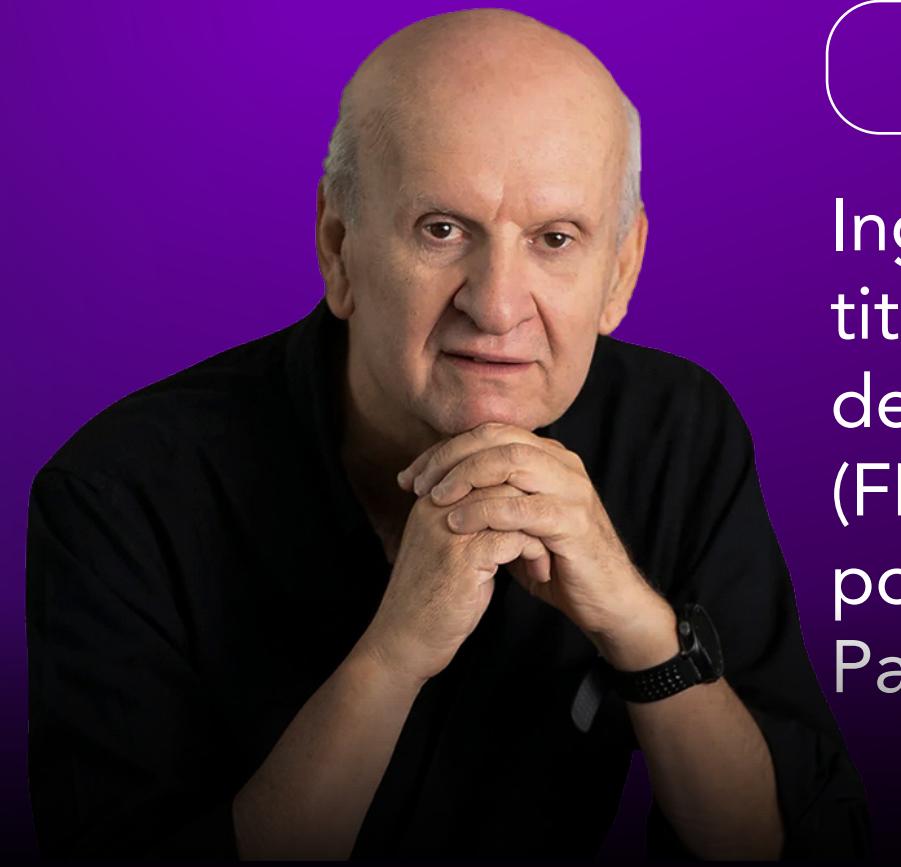
**Herramientas de Neuromarketing**, donde se proporciona una visión actualizada de herramientas neurocientíficas tanto cognitivas como emocionales.

# Global Minds:



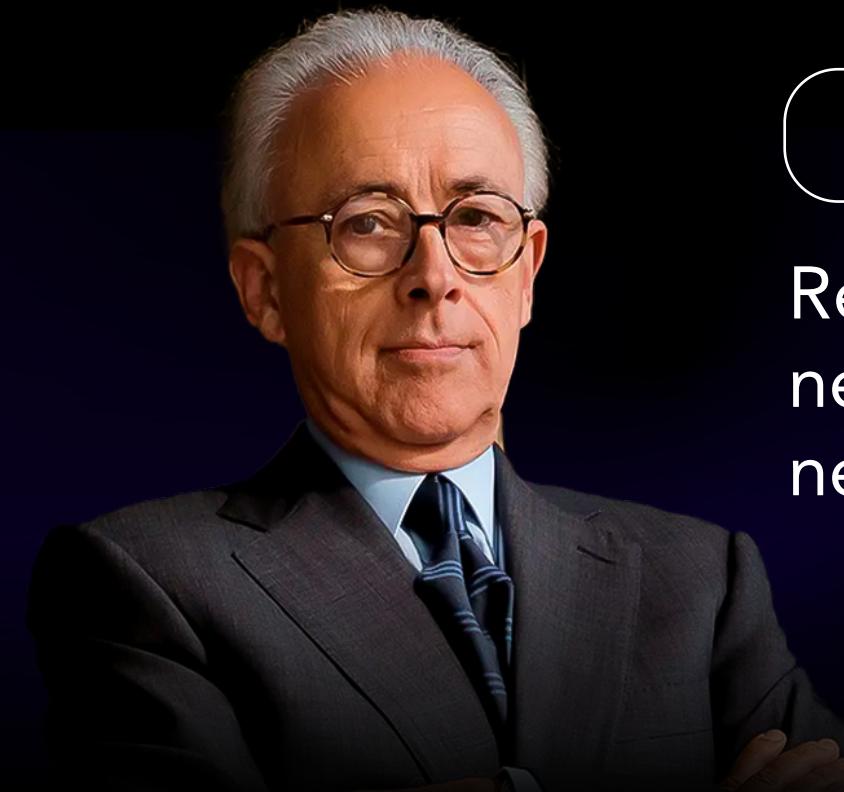
**Yuval Noah Harari**

Historiador y Best-seller  
"Sapiens: de animales a  
dioses".  
Su investigación explora el  
pasado para vislumbrar el  
futuro.



**Jaime Troiano**

Ingeniero químico  
titulado por la Facultad  
de Ingeniería Industrial  
(FEI) y sociólogo titulado  
por la Universidad de São  
Paulo (USP).



**Antônio Damasio**

Reconocido  
neurocientífico y médico  
neurólogo.



**Suzana Herculano-Houzel**

Neurocientífica especialista en  
neuroanatomía comparada.

# Admirable Futuro Nuevo

Desafíos globales. Decisiones con conciencia.

## Objetivo del módulo

Reflexionar sobre los desafíos globales del siglo XXI, como la inteligencia artificial y la biotecnología, y los obstáculos que impiden enfrentarlos, basándose en el pensamiento de Harari.

## Temas a abordar:

- Tecnología y sensibilidad humana
- Políticas para el desarrollo.
- Posverdad y confianza en la información.
- Futuro del trabajo en la era digital.

## Resultados de aprendizaje

Evaluar los desafíos globales desde una perspectiva crítica y estratégica, aplicando ese análisis al marketing y la innovación en entornos complejos.

# Trayecto del Cliente

Diseña experiencias. Entiende decisiones.

---

## Objetivo del módulo

Desarrollar una mirada centrada en el cliente, utilizando técnicas para mapear su recorrido y mejorar su experiencia, con foco en decisiones funcionales, sociales y emocionales.

## Temas a abordar:

---

- Customer centricity en gestión de productos.
  - Análisis de necesidades y fricciones.
  - Herramientas de mapeo del journey
  - Mejora de la experiencia del cliente.
- 

## Resultados de aprendizaje

---

Construir el customer journey identificando patrones de comportamiento, deseos y emociones que inciden en las decisiones de compra.

# Gestión de Marca: Branding

Construí marcas con valor.  
Impacta con propósito.

## Objetivo del módulo

Desarrollar habilidades para crear, posicionar y administrar marcas en entornos digitales, integrando activos intangibles y estrategias de comunicación efectiva.

## Temas a abordar:

- Branding, e-branding y arquitectura de marca.
- Posicionamiento y presencia digital.
- Marcas con ADN digital y long tail.
- Medios pagados, ganados y propios.

## Resultados de aprendizaje

Evaluar y aplicar estrategias efectivas para fortalecer el valor de marca a través de la gestión digital y el vínculo emocional con el consumidor.

# Herramientas de Neuromarketing

Mirá lo que sienten. Medí lo que piensan.

## Objetivo del módulo

Explorar el uso de herramientas neurocientíficas y biométricas para medir respuestas cognitivas y emocionales ante estímulos de marketing.

## Temas a abordar:

- EEG, eye tracking, análisis facial.
- Métodos implícitos y biométricos.
- Integración multimodal.
- Neuromarketing e inteligencia artificial.

## Resultados de aprendizaje

Planificar evaluaciones de estímulos de marketing utilizando herramientas neurocientíficas, seleccionando técnicas adecuadas para cada escenario.

**Somos la Universidad N°1 de Ecuador.**

---

Visita nuestra web y fórmate con nuestros  
**Global Minds Program**

---

**[premium.uees.edu.ec](http://premium.uees.edu.ec)**