

LA UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA
C E R T I F I C A

Que D. ALEXANDER KOURI, con Documento de Identificación 25763480, ha obtenido la calificación de APTO en el “Curso Superior en Neuromarketing”, realizado del 14 de agosto al 24 de septiembre de 2017, con una duración de 200 horas (20 créditos)

Villanueva de la Cañada, 2 de octubre de 2017

Vicerrector Académico,



Javier Sierra Sánchez

La Jefa del Negociado de Títulos,



Esther Martínez Escobar

Curso Superior en Neuromarketing

CONTENIDOS:

- UD 1. HERRAMIENTAS DEL NEUROMARKETING Y SU APLICACIÓN EN LA FUERZA DE VENTAS
- UD 2. APLICACIONES PROFESIONALES Y ÁMBITOS DE ACTUACIÓN DEL NEUROMARKETING
- UD 3. ALCANCE Y LIMITACIONES DEL NEUROMARKETING APLICADOS A LOS CANALES DE VENTAS.
- UD 4. SITUACIÓN ACTUAL DEL NEUROMARKETING Y TENDENCIAS FUTURAS
- UD 5. MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN. HERRAMIENTAS PARA EL NEUROMARKETING
- UD 6. PERCEPCIÓN Y ATENCIÓN. HERRAMIENTAS PARA EL NEUROMARKETING
- UD 7. APRENDIZAJE. HERRAMIENTA PARA UNA ESTRATEGIA DE NEUROMARKETING
- UD 8. MEMORIA Y NEUROMARKETING
- UD 9. INFLUENCIAS DEL CONSUMIDOR
- UD 10. EXPERTO EN TÉCNICAS DE MARKETING SENSORIAL
- UD 11. EXPERTO EN TÉCNICAS DE NEUROMARKETING ESTRATÉGICO
- UD 12. EXPERTO EN TÉCNICAS DE NEUROMARKETING MIX Y NEUROVENTAS.

