DOMÍNICO AMERICANO
UNIVERSIDAD

DIPLOMADO EN NEUROMARKETING

ÍNDICE

DESCRIPCIÓN 2

OBJETIVOS 2

A QUIÉN VA DIRIGIDO 2

METODOLOGÍA 3

PLAN DE ESTUDIOS 3

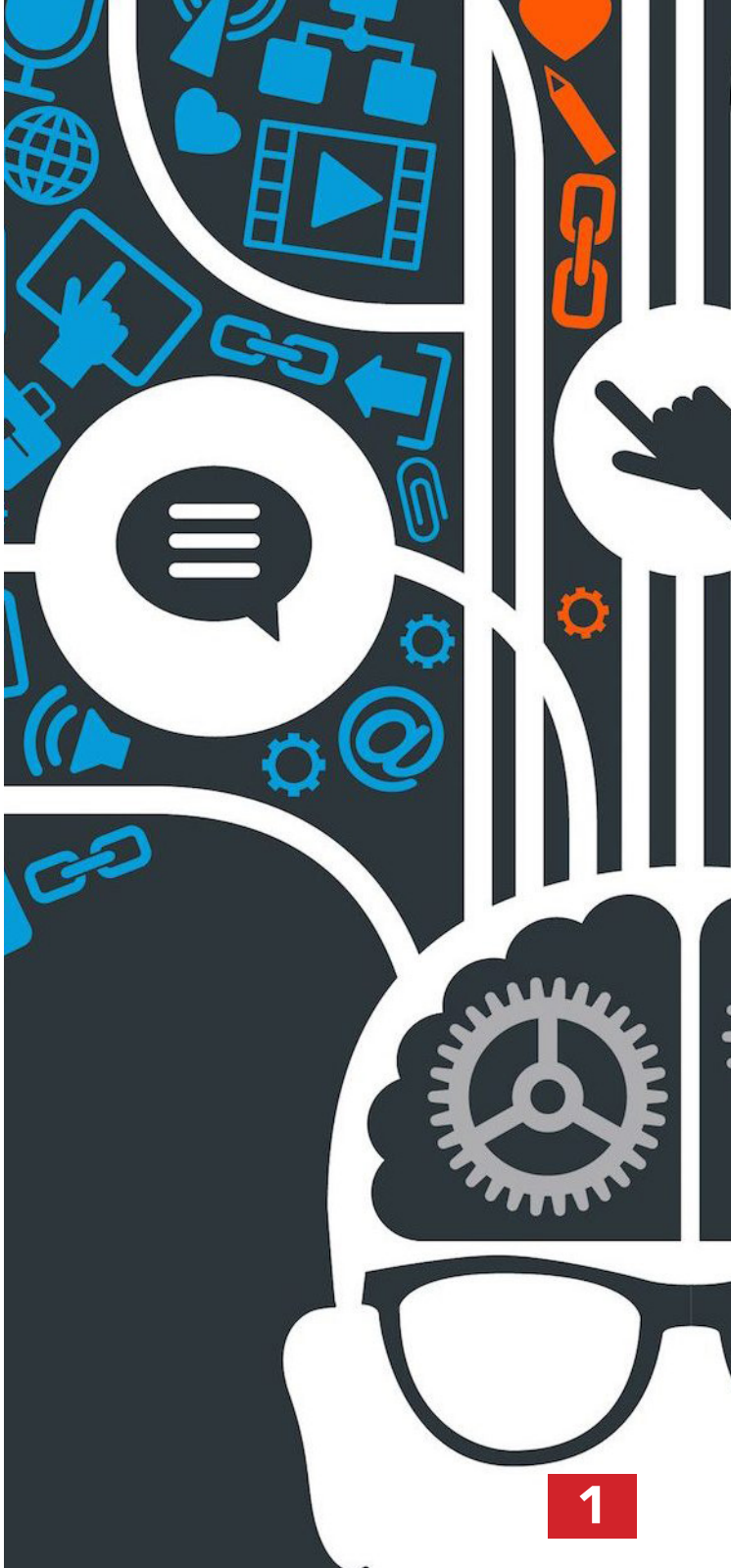
FACILITADORES 4

CERTIFICADO 6

INVERSIÓN Y FORMAS DE PAGO 7

FORMULARIO INSCRIPCIÓN 8

CONTACTO 9



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 las 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 QUIÉN 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, distribuyéndose entre:

Clases, documentación sobre cada módulo docente: apuntes en pdf con el contenido de 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:

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 8: Neurociencia y Comunicación.

FACILITADORES:

HECTOR M. ARISMENDY

Consultor - Director de Mercadeo y Ventas Merkaven, SRL. Coordinador del Diplomado de Neuromarketing y del diplomado en Gestión Estratégica 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 PhD. 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), 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 Olvide - 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 del diplomado “Neuromarketing” será expedido por la Universidad Domínico Americano. El alumno recibirá un diploma certificando la formación recibida tras superar satisfactoriamente todas las evaluaciones, prácticas y las horas del diplomado que no deben ser menor al 80% de participación.

INVERSIÓN Y FORMA DE PAGO:

El costo es de RD$21, 000.

Forma de pago: Las formas de pago admitidas son: efectivo, tarjeta de crédito, cheque de administración y transferencia a cuenta bancaria.

1. Inscripción individual:

A. : Pago convencional
- i. Llenar formulario SI-01
- ii. Pagar el 40% de avance: RD$8, 400.00 pesos.
- iii. Pagar dos (2) cuotas de: RD$6, 300.00 pesos.

NOTA: Al cumplirse el mes de haber iniciado del diplomado se vence la 1era.cuota. Si se paga con retraso se pagará un cargo de un 10% del valor adeudado.

B. Depósito o transferencia bancaria:
• Cuenta Corriente Número: **054-28063-7** del Banco Popular Dominicano
NOTA: Debe enviar el voucher vía correo electrónico a: **cobros2@icda.edu.do**, atención Ana Ruth Gil, Enc. de Cobros, o llamar de inmediato al 809- 535-0665 ext. 2321, para validar su pago.

C**. Línea de crédito de FUNDAPEC:**
- i. Llenar formulario SI-01
- ii. Completar e imprimir formulario de solicitud de crédito en línea: https://www.fundapec.edu.do/

2. Inscripción Empresarial:
a) Llenar formulario SI-01
b) Traer carta compromiso de la empresa, sellada y firmada por la persona responsable del pago.

DESCUENTO:

Se dispone de descuentos aplicables en las siguientes condiciones:

1. **Público General:**
   a) 10% de descuento por pago total en efectivo o depósito en cuenta.
   b) 7.5% de descuento por pago total con tarjeta de crédito.

2. **Público Empresarial:**
   c) 5% de descuento de 3 a 5 participantes
   d) 10% de descuento de 6 a 10 participantes
   e) 15% de descuento de 11 participantes en adelante

"PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS"

FORMULARIO INSCRIPCIÓN

DOMÍNICO AMERICANO
UNIVERSIDAD

Unidad de Postgrado y Educación Continuada

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y SOLICITUD DE CRÉDITO
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

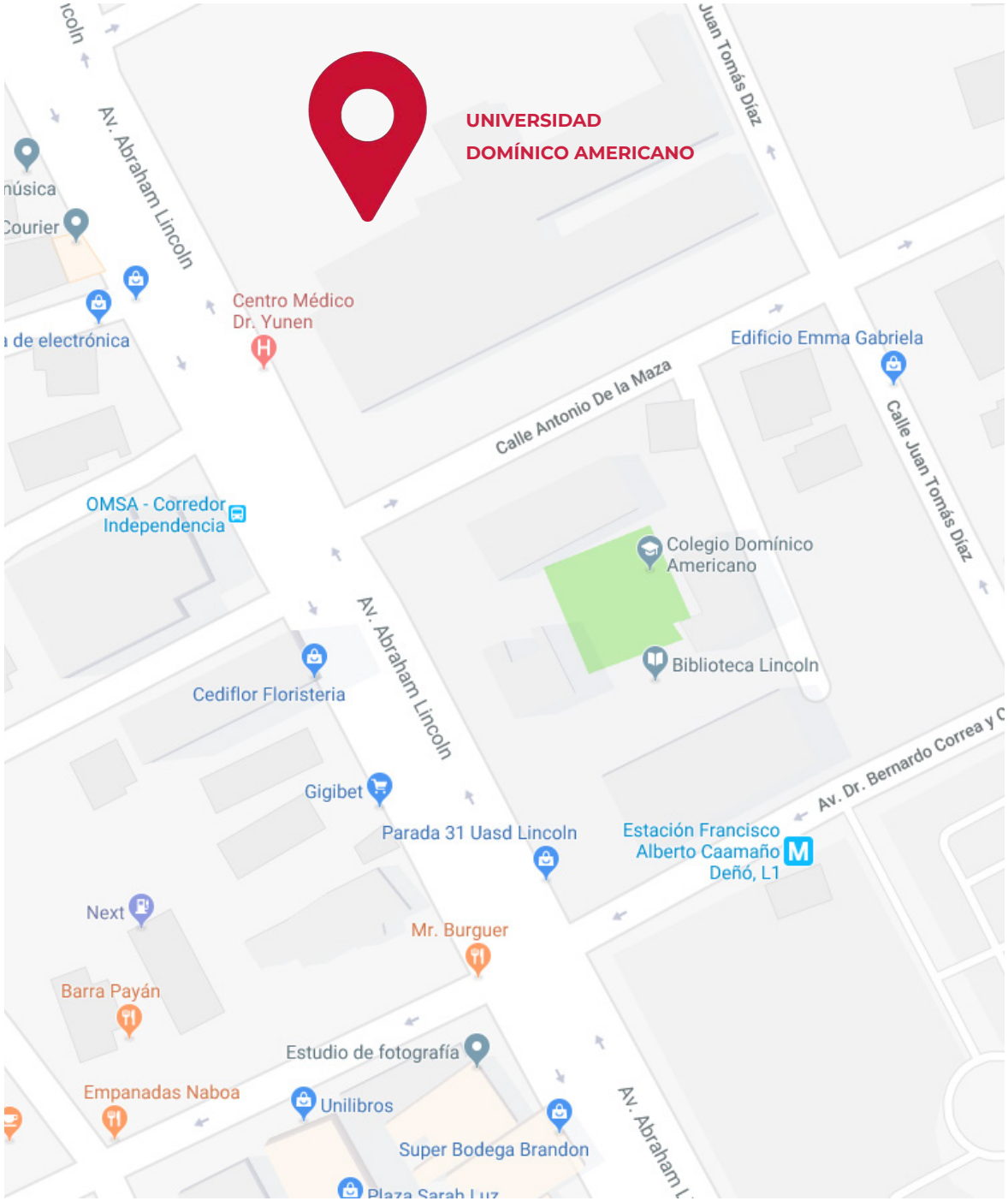
Universidad Domínico Americano
Web: www.unicda.edu.do

Twitter: @ElDominico

Facebook e Instagram:
@dominicoamericanouniversidad

Tel: 809-535-0665 opción 3

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

Email: ventas@icda.edu.do

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