Programa formativo Neuromarketing para ventas y fidelización

Duración

25 horas

Nivel:

Nivel 1

Dirigido a: profesionales que interactúan con clientes, ya sea en tiendas físicas o en entornos online, y que deseen aplicar principios de neuromarketing, marketing emocional y comportamiento del consumidor para diseñar estrategias más efectivas que generen conexión, confianza y conversión. Ideal para quienes buscan mejorar sus resultados en ventas, comunicación y experiencia de cliente.

Requisitos:

- No se requieren conocimientos previos en neuromarketing ni formación específica en neurociencia o marketing, ya que el curso parte de conceptos básicos y los desarrolla de forma clara y progresiva.
- Es recomendable tener una mínima familiaridad con conceptos generales de marketing, atención al cliente o ventas, especialmente si desea aplicar los contenidos en entornos profesionales reales.

Objetivo:

Aplicar principios de neuromarketing y marketing emocional para diseñar estrategias de venta que generen conexión, confianza y fidelización en clientes.

Contenidos:

1. Introducción al neuromarketing y marketing emocional
2. El cerebro del consumidor: cómo se toman las decisiones de compra
3. Claves del marketing emocional para conectar con el cliente
4. Análisis del comportamiento del consumidor
5. Estrategias prácticas de neuromarketing para vender sin forzar
6. Fidelización basada en emociones y experiencias del cliente
7. Medición del impacto emocional y optimización de resultados

Clasificación: Interna