

PSICOMARKETING Y NEUROMARKETING

COMPRIENDIENDO EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Comprende la mente del consumidor y potencia tus estrategias de marketing

Este curso te enseñará cómo las emociones, la percepción y la influencia social impactan en las decisiones de compra, permitiéndote diseñar estrategias más efectivas.

- ◆ Identidad y compra: Cómo los productos reflejan la identidad del consumidor y la importancia de la segmentación.
- ◆ Toma de decisiones: Factores emocionales y sociales que influyen en la compra, desde el entorno hasta la percepción sensorial.
- ◆ Influencia social: El poder de los grupos, líderes de opinión y la comunicación de boca en boca.
- ◆ Neuromarketing y aprendizaje: Cómo el condicionamiento y la memoria influyen en la lealtad a la marca.
- ◆ Futuro del consumo: Impacto del comercio digital y cambios en los hábitos de compra.

📌 Dirigido a profesionales de marketing, emprendedores y empresas que buscan optimizar su impacto.

🚀 Domina la psicología del consumidor y transforma tu estrategia de marketing.

👉 ¡Inscríbete ahora!