

Perfil de Ingreso

Licenciados en Mercadotecnia, Psicología o área afines con capacidad y conocimiento en el comportamiento del consumidor, comunicación asertiva, técnicas de publicidad, manejo de grupos focales, con habilidad para trabajar en equipo y contar con habilidades sociales.

Perfil de Egreso

El egresado de la Maestría en Neuromercadotecnia Aplicada será un profesional comprometido con el bienestar de la sociedad, desarrollando competencias encaminadas a la motivación de la compra de productos y servicios; adquirirá las técnicas de investigación en el campo de las neurociencias, a través de la medición de la actividad cerebral. Será capaz de detectar los niveles de atención, estado emocional para identificar los factores que llevan al deseo de la compra.

1er Trimestre

- La Mercadotecnia Dentro de la Empresa
- Mercadotecnia Estratégica
- La Investigación en la Mercadotecnia

2º Trimestre

- Mercadotecnia Operativa
- Mercadotecnia Internacional
- Planificación y Control de Mercadotecnia

3er Trimestre

- Plan de Mercadotecnia Aplicada
- Las Ciencias Aplicadas a la Mercadotecnia
- Neuromercadotecnia y Comportamiento del Consumidor

4º Trimestre

- Biometría en Neuromercadotecnia
- Investigación en Neuromercadotecnia
- Mercadotecnia Experiencial

5º Trimestre

- Neuromercadotecnia y Nuevas Tecnologías
- Neurociencias en la Organización Empresarial
- Marco Legal de la Mercadotecnia
- Metodología de la Investigación

6º Trimestre

- Seminario de Casos de Neuromercadotecnia
- Seminario de Tesis

