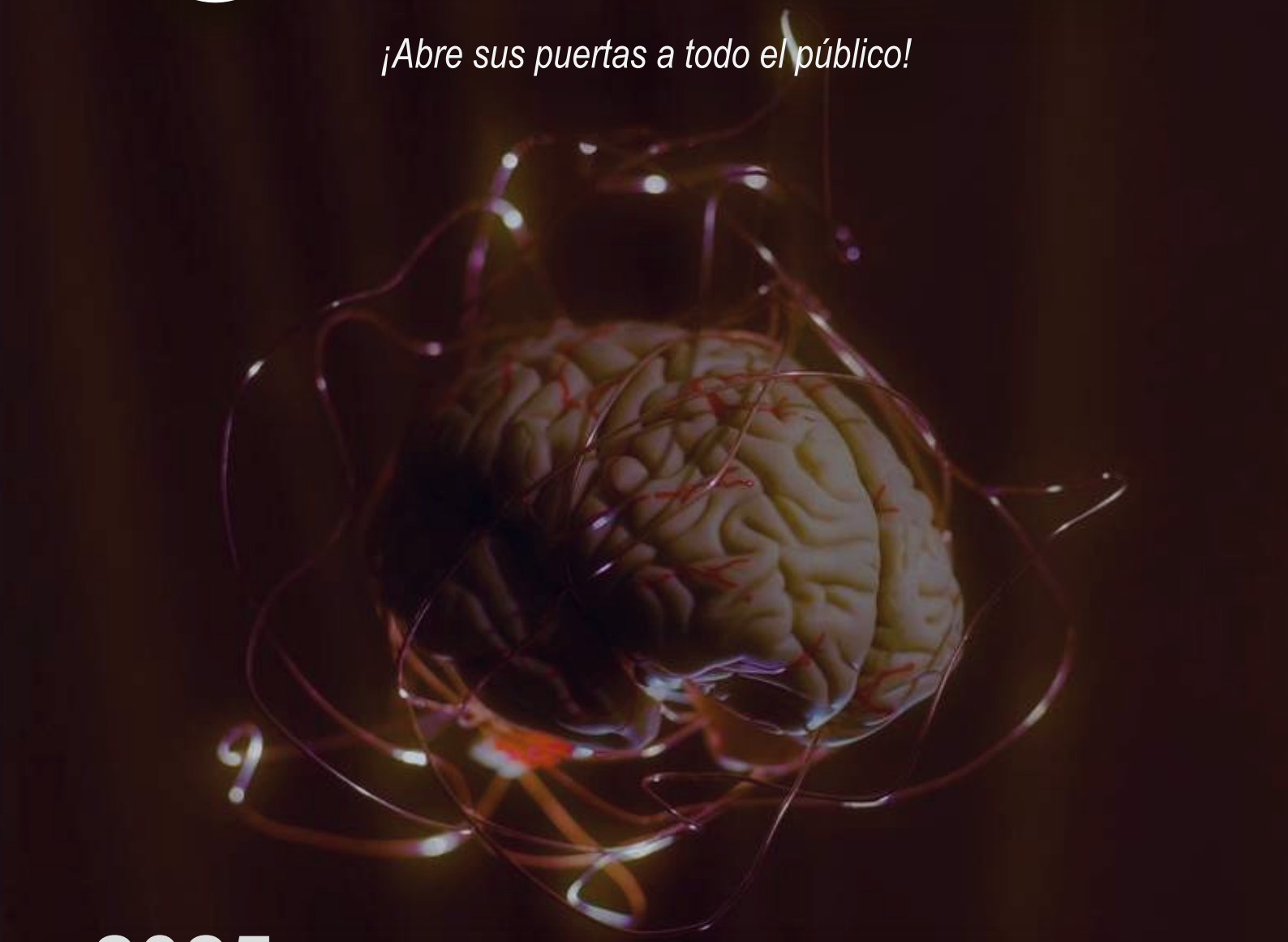
CCSUD | TEC CUENCA
TECNOLÓGICO SUDAMERICANO

¡Abre sus puertas a todo el público!



2025

DIPLOMADO EN NEUROMARKETING CON HERRAMIENTAS DE LA IA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

DURACIÓN:
220 Horas
80 HORAS CLASES SINCRÓNICAS
140 HORAS ASINCRÓNICAS

Diplomado es habilitador para obtener la Certificaciónante AEDENE, Asociación española de Neuroeconomia.

Certificación Gestión de Recursos Humanos con aval del Ministerio de Trabajo.

Certificación con aval del Instituto tecnológico Superior Sudamericnao

Módulo 1:

Neuromarketing
Facilitador: Carlos Reyes

1. El cerebro del comprador: Neuroanatomía y su relación en la economía.

- Estructura Humana.
- Sistema Nervioso.
- Sistema endocrino y las hormonas en el marketing.
- El encéfalo y su relación con el marketing.
- Neuronas.
- Cerebro y marketing en acción.
- Procesos mentales en la toma de decisiones.
- Epigenética conductual en el marketing.

2. Neuromarketing: Un Marketing con Ciencia.

- Del marketing pasado al futuro.
- Las 4 del Neuromarketing: Personalidad /Popularidad / Persuasión / Proyección
- Maslow, en el eje de la proyección
- Influencia digital en el cerebro
- Acciones de proyección al target group

3. Investigación del Mercado en el Marketing con Ciencia

- Segmentación de mercados en el marketing con ciencia.
- Investigación de mercados en el marketing con ciencia.
- Neuromarketing sin laboratorio.
- Neuromarca, metamorfosis de una imagen comercial.
- Desarrollo práctico en la evolución de una marca.

4. Aplicación en la empresa del Marketing con Ciencia

- Caza efectos :
- Aplicaciones en el Producto
- Aplicaciones en el Precio
- Aplicaciones en la Publicidad
- Aplicaciones en la experiencia del consumidor

MG. CARLOS ALBERTO REYES QUEZADA
DOCENTE DEL DIPLOMADO EN NEUROMARKETING: MARKETING CON CIENCIA

Profesional titulado en Marketing con presencia en España e Hispanoamérica Incluye en su portafolio de servicios las estrategias de la ciencia del cerebro en el marketing llegando a prestar servicios de investigación de mercados para importantes marcas comerciales en Europa y América. Autor de los libros “La nueva dimensión de las Ventas”, (2013) y “La Dimensión Oculta de un Marketing con Ciencia” (2019).

Formación Académica

- Máster Oficial Neuromanagement, Universidad Rey Juan Carlos – España.
- Diploma en Marketing Digital, CEUPE y Universidad de Alcalá de Henares –España.
- Diploma en Neuromarketing, Universidad de Buenos Aires UBA – Argentina.
- Ingeniero en Marketing y Negociación Internacional, Universidad Tecnológica América.

Experiencia Laboral

- DOCENTE DEL DIPLOMADO EN NEUROMARKETING: Marketing con Ciencia
- IDEAS PROPIAS EDITORIAL S.L.U. , Autor y responsable en el desarrollo de contenidos y del material didáctico del programa COMT036PO
- FIDELIZACIÓN, CALIDAD Y GESTIÓN DE CLIENTES dirigido para el Servicio.
- Público de Empleo Estatal, SEPE – ESPAÑA.
- ASOCIACIÓN JÓVENES EMPRESARIOS DE CASTILLA – LA MANCHA, AJE CLM.

Módulo 2:

Marketing Digital: Estrategias, Automatización y Crecimiento

Facilitador Nancy Pinduisaca

1. Fundamentos Estratégicos y Creación de la Muralla Digital

- ¿Qué es la muralla digital? Protegiendo tu marca y creando presencia omnicanal.
- Identificación de Buyer Person y Customer Journey: Mapear el proceso de decisión.
- Tipos de embudos de conversión: Lead magnet, tripwire, webinars.
- Taller práctico: Creación del buyer persona y definición del embudo de conversión.

2. Tráfico y Captación de Leads con Publicidad en Meta, Google y TikTok Ads

- Estrategias de tráfico pago: Diferencias entre Meta, Google y TikTok Ads.
- Creación de audiencias avanzadas y remarketing.
- Campañas de conversión, generación de leads y ventas online.
- Taller práctico: Configuración y lanzamiento de una campaña de captación de leads.

3. Creación y Optimización de un Sitio Web para Conversión

- Desarrollo web con WordPress, Shopify o Wix.
- Landing pages de alta conversión: Diseño y estructura clave.
- SEO técnico y optimización para tráfico orgánico.
- Taller práctico: Creación de una landing page optimizada.

4. Estrategias de Funnels y Automatización de Ventas

- Construcción de funnels con herramientas prácticas.
- Automatización con email marketing y WhatsApp
- Taller práctico: Creación de un funnel con automatización de correos y mensajes.

5. Crecimiento con Growth Hacking y Contenido con IA

- Estrategias de Growth Marketing: Virality loops, retargeting avanzado.
- Uso de IA para contenido: ChatGPT, Jasper, Copy.ai. etc
- Automatización de redes sociales
- Taller práctico: Creación de una estrategia de contenido automatizada con IA.

6. Creación de Flows y Automatización Completa de Marketing

- Construcción de Flows con herramientas de automatización
- Análisis de KPIs y optimización con herramientas de Analytics
- Proyecto Final: Creación de un sistema automatizado de marketing digital.

NANCY PINDUISACA
ESPECIALISTA EN MARKETING, NEGOCIOS Y BUSINESS INTELLIGENCE

Soy Tecnóloga en Marketing y Licenciada en Administración de Empresas, con una sólida formación en planificación estratégica, marketing digital, inteligencia de negocios y procesos empresariales. Mi enfoque profesional se centra en la innovación, la optimización de estrategias y la implementación de herramientas digitales avanzadas para potenciar el crecimiento empresarial.

Certificaciones y diplomados que respaldan mi experiencia:

- Planificación de Proyectos Estratégicos – IBEC (140h)
- Community Management, UX Writing e Influencia Digital – Letrada Communication & UTE
- Especialista en Microsoft Excel – Cámara de Comercio Exterior (193h)
- Acelerador de Carrera con Power BI – ZAKIDATA
- Formador de Facilitadores y Formador de Formadores – Sparkassenstiftung für Internationale Kooperation (40h)
- Business Intelligence y Data Mining – WISSEN (144h)
- Incubadora y Aceleradora de Negocios – Diplomado / JOURNI - Universidad Americana / American Business College.

Módulo 3:

Procesos de inteligencia artificial aplicados a las Estrategias de marketing

Facilitador: Carlos Reyes

Unidad 1. Aplicación de los procesos de la I.A. Al ámbito de los estudios de mercado

- Caracterización de aplicaciones basadas en I.A. Para análisis de mercado.
- Utilización de técnicas y herramientas de estudio de mercado basadas en IA.

Unidad 2. Desarrollo de la IA en el ámbito del diseño de producto o servicio

- Aplicación de técnicas y herramientas de I.A. Para la toma de decisiones.
- Integración de metodologías de diseño y de desarrollo de IA.

Unidad 3. Implantación de la I.A. En el ámbito de la estrategia publicitaria

- Caracterización de aplicaciones publicitarias basadas en IA.
- Publicidad programática.
- Utilización de herramientas y técnicas para optimizar la estrategia publicitaria.
- Gestión de imagen de marca.
- Extrapolación de técnicas y estrategias de casos de éxito en la U.E

Unidad 4. Aplicación de las herramientas de GCP (Google Cloud Platform) para IA

- Gestión de datos con BigQuery.
- Creación de un modelo predictivo con BigQuery.
- Generación de un cuadro de mandos (KPI) con DataStudio.
- Creación de un agente inteligente con DIalogFlow.

Inversión

Precio Normal
~~$615.00~~

Descuento Pronto Pago
$495.00
Hasta 07 de Junio

Un solo Pago
$435.00
¡Descuento Adicional!

Formas de pago

Credito directo: Matrícula: $75.00 4 pagos de $105.00

¡Con tarjeta de crédito puede diferir hasta 6 meses sin intereses!

Johnny Morocho Cordinador
Educación Continua Tecnológico Sudamericano

Dra. Lorena Ochoa
CCSUD

¡INSCRÍBETE AHORA!

Consultas:

0999644553 | 07238323 | ccsud4107 | CCSUD

ccsud@sudamericano.edu.ec

Dirección:

Bolivar 162 y Manuel Vega

TEC CUENCA ESTABLECIDO 1995 TECNOLÓGICO SUDAMERICANO

CCSUD Vence tus límites, capacítate

aedene Europae metus Program 2025 Internationalis scientia est maxime fovit.

Grupo System Formación