

**ÚNICA**

**Maestría en Neuromarketing con  
mención en Dirección Comercial y Ventas**

100% en línea con clases síncronas

Duración de un año



**OBTÉN TU TÍTULO DE 4TO NIVEL  
EN SOLO  
12 MESES**

Reconocido por el **Senescyt**

# Quienes somos

Tu Universidad, profundamente humana.

Afrontar nuevos retos profesionales que permitan transformar el entorno en el que vivimos y desarrollamos nuestro trabajo, exige una sólida formación. Una formación innovadora y de calidad, cuya metodología centrada en el alumno atienda a las circunstancias personales y profesionales de aquellos que buscan alcanzar su mejor versión.

Estamos comprometidos con el desarrollo social y humano del país, apostamos por tu progreso y ponemos a tu disposición nuestra Escuela de Educación Online. Las clases en modalidad virtual se viven a través de un modelo universitario de formación integral con categoría académica, con tono humano, en un ambiente solidario y de amable libertad, formando profesionales altamente calificados en un entorno ético, innovador, investigador, tecnología de punta y un entorno digital.

Te ofrecemos el mejor y más completo programa de **Maestría en Neuromarketing con mención en Dirección Comercial y Ventas**, a la vanguardia del contexto comercial actual.

Universidad Hemisferios te permite obtener **tu título de maestría en apenas 12 meses** formándote desde cualquier lugar.





## Conocemos de E-learning

Conocemos y ejecutamos las últimas tecnologías en formación a distancia. La Universidad Hemisferios se ha sumado a las novedades en las tecnologías de la formación en línea.

Disponemos de **un innovador Campus Virtual** para la formación en línea, donde de forma sencilla y amigable pueden acceder y seguir su programa formativo, revisar en todo momento los contenidos, conocer su avance y los objetivos de aprendizaje alcanzados, realizar casos prácticos y pruebas de nivel o exámenes. Siempre con el apoyo, acompañamiento de nuestro equipo de mentores y tutores.

**Título aprobado  
por el CES  
y reconocidos  
por el SENESCYT**



# Reconocimientos y logros

La UHE obtuvo la 5ta estrella reconocida internacionalmente por el Modelo EFQM

Esta distinción posiciona a la universidad en el exclusivo grupo de instituciones reconocidas a nivel mundial, como BMW, Bosch, GSK, Huawei, entre otras, que han obtenido esta prestigiosa acreditación.



EFQM Awards 2023 otorgó reconocimiento a nuestro Rector.

Reconocimiento por nuestro trabajo y contribución en la lucha contra la desinformación como socios activos de Ecuador Verifica.



# 5

## GRANDES BENEFICIOS

# Maestría en Neuromarketing con mención en Dirección Comercial y Ventas

- 1. Profesionales de Marketing y Publicidad:** Aquellos que trabajan en marketing, publicidad, relaciones públicas y comunicación pueden beneficiarse significativamente de esta maestría. Les permite entender mejor el comportamiento del consumidor y aplicar técnicas de neuromarketing para crear campañas más efectivas y personalizadas.
- 2. Directores y Gerentes Comerciales:** La Maestría proporciona conocimientos avanzados en gestión comercial y ventas, nuestros graduados pueden asumir roles de liderazgo en departamentos comerciales para impulsar el crecimiento y rentabilidad de la empresa.
- 3. Ventaja Competitiva en el Mercado Laboral:** La combinación de neuromarketing y habilidades de dirección comercial ofrece un perfil altamente demandado en el mercado laboral. Las empresas buscan profesionales capaces de aplicar técnicas innovadoras para aumentar las ventas y mejorar la experiencia del cliente.
- 4. Capacidad para Innovar y Adaptarse a las Nuevas Tendencias:** El neuromarketing es un campo en constante evolución, impulsado por los avances en tecnología y neurociencia. Los estudiantes de esta maestría aprenden a utilizar herramientas y técnicas modernas dentro de esta área.
- 5. Mejora de la Eficiencia y Efectividad de las Estrategias de Marketing:** Al entender mejor cómo los consumidores procesan la información y toman decisiones, los profesionales pueden optimizar sus estrategias de marketing para ser más efectivas.

**EN SÓLO 12 MESES OBTÉN TU TÍTULO DE 4TO NIVEL**

Reconocido por el Senescyt

# ¿A quién está dirigido?



- El programa está dirigido para profesionales que posean título de tercer nivel de grado, debidamente registrado por el órgano rector de la política pública de educación superior que preferentemente pertenezcan al campo detallado de Marketing y publicidad, de acuerdo con el reglamento de armonización de la nomenclatura de títulos profesionales y grados académicos.
- Sin embargo, debido a la naturaleza del programa, los postulantes que tengan un título de tercer nivel de grado en un campo diferente deberán acreditar experiencia profesional y académica de al menos un año afín al programa.

## Módulos de estudio

Nombre de la asignatura	Contenidos mínimos	Componente de docencia	Componente de aplicación y experimentación	Componente de aprendizaje autónomo
<b>Fundamentos del Neuromarketing</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Introducción al Neuromarketing.</li><li>• Fundamentos de neurociencia y psicología.</li><li>• Neurociencia del comportamiento del consumidor.</li><li>• Técnicas y herramientas de investigación en Neuromarketing.</li><li>• Interpretación de datos neurocientíficos en el contexto del marketing y la publicidad.</li><li>• Aplicaciones prácticas del Neuromarketing.</li><li>• Ética y responsabilidad en el Neuromarketing.</li></ul>	20	6	94
<b>Neurociencia del Consumidor</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Introducción a la neurociencia del consumidor.</li><li>• Fundamentos de neurociencia y psicología cognitiva.</li><li>• Procesos neurocognitivos implicados en el comportamiento del consumidor.</li><li>• Neurociencia aplicada al marketing y la publicidad.</li><li>• Métodos de investigación en neurociencia del consumidor.</li><li>• Aplicaciones prácticas de la neurociencia del consumidor.</li><li>• Ética y responsabilidad en la investigación en neurociencia del consumidor.</li></ul>	20	6	94

Nombre de la asignatura	Contenidos mínimos	Componente de docencia	Componente de aplicación y experimentación	Componente de aprendizaje autónomo
<b>Herramientas y Tecnologías en Neuromarketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción a las herramientas y tecnologías en Neuromarketing.</li> <li>• Electroencefalografía (EEG).</li> <li>• Resonancia Magnética Funcional (fMRI).</li> <li>• Eye-tracking.</li> <li>• Respuesta Galvánica de la Piel (GSR).</li> <li>• Tecnologías emergentes en Neuromarketing.</li> <li>• Consideraciones éticas en el uso de herramientas y tecnologías en Neuromarketing.</li> </ul>	20	6	94
<b>Psicología del Consumidor y Análisis del Comportamiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción a la psicología del consumidor.</li> <li>• Factores psicológicos en el comportamiento del consumidor.</li> <li>• Teorías y modelos psicológicos aplicados al estudio del comportamiento del consumidor.</li> <li>• Métodos de investigación en psicología del consumidor.</li> <li>• Aplicaciones prácticas de la psicología del consumidor en el marketing y la publicidad.</li> <li>• Ética en la investigación en psicología del consumidor.</li> </ul>	20	6	94
<b>Estrategias de Marketing y Branding basadas en Neuromarketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción al Neuromarketing y su relación con las estrategias de marketing y branding.</li> <li>• Principios básicos de la neurociencia del consumidor aplicados al branding.</li> <li>• Percepción de marcas y productos.</li> <li>• Técnicas y metodologías del Neuromarketing en el diseño de estrategias de branding y marketing.</li> <li>• Aplicación práctica del Neuromarketing en la creación de mensajes publicitarios y campañas de branding.</li> <li>• Desarrollo de experiencias de marca basadas en principios neuromarketing.</li> <li>• Evaluación de la efectividad de las estrategias de branding basadas en Neuromarketing mediante análisis de casos y estudios de mercado.</li> </ul>	20	6	94

Nombre de la asignatura	Contenidos mínimos	Componente de docencia	Componente de aplicación y experimentación	Componente de aprendizaje autónomo
<b>Investigación aplicada y titulación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de investigación.</li> <li>• Recopilación y análisis de datos e información.</li> <li>• Análisis del proceso de titulación a través de examen complejo.</li> <li>• Análisis del proceso de titulación.</li> </ul>	20	6	94
<b>Dirección Comercial y Gestión de Equipos de Venta</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción a la dirección comercial y gestión de equipos de venta.</li> <li>• Procesos y estrategias de venta. Desarrollo de habilidades de liderazgo en la dirección comercial.</li> <li>• Motivación y gestión del desempeño en equipos de venta.</li> <li>• Comunicación efectiva y habilidades de negociación.</li> <li>• Evaluación y análisis del rendimiento comercial.</li> <li>• Resolución de problemas y toma de decisiones en dirección comercial.</li> </ul>	20	6	94
<b>Técnicas Avanzadas de Venta y Negociación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos avanzados de venta y negociación.</li> <li>• Estrategias y tácticas de venta en entornos comerciales complejos. Factores que influyen en el proceso de negociación.</li> <li>• Técnicas avanzadas de persuasión.</li> <li>• Comunicación efectiva y escucha activa en venta y negociación.</li> <li>• Resolución de conflictos y gestión de objeciones.</li> <li>• Evaluación crítica de estrategias y tácticas de venta y negociación.</li> <li>• Ética y profesionalismo en venta y negociación.</li> </ul>	20	6	94
<b>Marketing Digital y Redes Sociales desde la Perspectiva del Neuromarketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción al marketing digital y las redes sociales.</li> <li>• Fundamentos del Neuromarketing aplicados al entorno digital.</li> <li>• Procesos cerebrales y emocionales en el comportamiento del consumidor en entornos digitales.</li> <li>• Estrategias de Neuromarketing en marketing digital y redes sociales.</li> <li>• Creación de contenido persuasivo para plataformas digitales y redes sociales.</li> </ul>	20	6	94



	<ul style="list-style-type: none"> <li>Medición y análisis de datos neuromarketing en campañas de marketing digital y redes sociales.</li> <li>Evaluación crítica de estrategias de marketing digital y redes sociales desde la perspectiva del Neuromarketing.</li> </ul>			
--	--	--	--	--

### **Análisis de Datos y Big Data en Neuromarketing**

<ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción al análisis de datos y Big Data en Neuromarketing.</li> <li>Métodos de recopilación y almacenamiento de datos neuromarketing.</li> <li>Herramientas y técnicas de análisis de datos y Big Data en Neuromarketing.</li> <li>Métodos estadísticos y algoritmos de aprendizaje automático aplicados al análisis de datos neuromarketing.</li> <li>Visualización de datos neuromarketing.</li> <li>Evaluación de la calidad y validez de los datos neuromarketing.</li> <li>Aplicaciones prácticas del análisis de datos y Big Data en Neuromarketing.</li> </ul>	20	6	94
---	----	---	----

### **Innovación en Neuromarketing y Estrategias Comerciales**

<ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción a la innovación en Neuromarketing y estrategias comerciales.</li> <li>Neurociencia aplicada a la innovación en marketing. Métodos y herramientas para la generación de ideas innovadoras en Neuromarketing.</li> <li>Desarrollo de productos y servicios innovadores basados en Neuromarketing.</li> <li>Implementación de estrategias comerciales innovadoras en Neuromarketing.</li> <li>Evaluación y medición del éxito de la innovación en Neuromarketing.</li> <li>Liderazgo y gestión del cambio en el contexto de la innovación en Neuromarketing.</li> </ul>	20	6	94
--	----	---	----

### **Ética y Desarrollo Sostenible**

<ul style="list-style-type: none"> <li>Visión humanista.</li> <li>Ética del servicio público.</li> <li>Responsabilidad ética.</li> <li>Alcance de la responsabilidad profesional.</li> </ul>	20	6	94
--	----	---	----

# Nuestra Metodología se basa en 5 pilares

1

La metodología es 100% en línea, permitiendo interacciones en tiempo real entre mentores y estudiantes.

2

A través del Campus Virtual el alumno accede de forma sencilla, amigable e intuitiva, a todos los recursos y contenidos necesarios para alcanzar el desarrollo de las competencias y destrezas necesarias. Recursos didácticos que por su diseño optimizan el tiempo y así permiten alcanzar una experiencia de aprendizaje eficaz.

3

Siguiendo el diseño y la secuencia didáctica el alumno determina la carga y ritmo de trabajo, pudiendo en todo momento a través de la plataforma solicitar la guía y apoyo de los profesores y tutores.

4

El modelo se completa con mentorías, clases y experiencias prácticas virtuales en tiempo real, interactuando el alumno con el profesor para desarrollar o profundizar aspectos prácticos y relevantes del contenido de la materia.

5

La maestría organiza los once módulos los cuales se componen, en dos períodos académicos ordinarios. Las mentorías, clases y experiencias prácticas virtuales en tiempo real se imparten cada dos semanas, de Jueves y Viernes de 18h30 a 21h30, Sábados de 08h00 a 14h00 .

## Beneficios de estudiar la Maestría en Neuromarketing con mención en Dirección Comercial y Ventas:

- ✓ 288 horas de mentoría en tiempo real.
- ✓ Título de maestría oficial reconocido por la SENESCYT.
- ✓ Docentes nacionales y extranjeros con varios años de experiencia académica y profesional.
- Enfoque de análisis y gestión multidisciplinario, orientado al neuromarketing, dirección comercial y ventas.
- ✓ Capacidad de desarrollo de aplicaciones profesionales y estudios de doctorado en los campos neuromarketing, dirección comercial, ventas., entre otros.

## Título

- **Magíster en Neuromarketing con mención en Dirección Comercial y Ventas.**
- (Posgrado autorizado por el CES y reconocido por SENESCYT).

## Perfil de ingreso

- El programa está dirigido para profesionales que posean título de tercer nivel de grado, debidamente registrado por el órgano rector de la política pública de educación superior que preferentemente pertenezcan al campo detallado de Marketing y publicidad, de acuerdo con el reglamento de armonización de la nomenclatura de títulos profesionales y grados académicos.
- Sin embargo, debido a la naturaleza del programa, los postulantes que tengan un título de tercer nivel de grado en un campo diferente deberán acreditar experiencia profesional y académica de al menos un año afín al programa.

## Perfil de egreso profesional

El presente programa busca que los graduados sean capaces de asumir las funciones y retos propios de perfiles profesionales, tales como:

- Negociador internacional.
- Mediador profesional.
- Árbitro comercial.
- Consultor en resolución de conflictos.
- Director de relaciones laborales.
- Asesor legal en conflictos.
- Facilitador de procesos colaborativos.
- Investigador en métodos de resolución de conflictos.
- Coordinador de programas de paz.
- Capacitador y formador en resolución de conflictos.

## Ficha Técnica:

- **Modalidad:** En línea
- **Duración:** 12 meses, 1440 horas
- **Convocatoria:** Noviembre 2024
- **Inversión:** \$7.300
- **Descuento:** BECAS DISPONIBLES
- **Facilidad de financiación:** Sí

## Proceso de Admisión

- Copia del título de tercer nivel de grado registrado en la SENESCYT y en el caso de títulos extranjeros estos deberán ser apostillados o legalizados por vía consular.
- Copia de documentos personales: cédula o pasaporte (estudiantes extranjeros), foto tamaño carné.
- Curriculum Vitae.
- De preferencia un año de experiencia profesional probada (certificados laborales).

## Para más información sobre admisión y matrícula escribe a:

[admisiones\\_eol@uhemisferios.edu.ec](mailto:admisiones_eol@uhemisferios.edu.ec)

**Web:** <https://escuelaonline.uhemisferios.edu.ec>

# ¡APLICA YA!

Para más información sobre admisión y matrícula escribe a:

Fernanda Cunalata  
admisiones\_eo1@uhemisferios.edu.ec  
+593 98 453 7381

[escuelaonline.uhemisferios.edu.ec](https://escuelaonline.uhemisferios.edu.ec)

 **UNIVERSIDAD  
HEMISFERIOS**