



Neuromarketing y toma de decisiones

Pensamos que somos racionales cuando tomamos decisiones. Sin embargo este proceso tiene fases inconscientes y emocionales que son mucho más relevantes y que, además, hoy día se pueden monitorizar gracias a la neurociencia.

Mikel Alonso. Experto en neuromarketing, neuroventas y neurociencia aplicada a la empresa. CEO Brain Data Company. Profesor UCM/UC3M

Método de entrega: SCORM, URL

Desarrollado por: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Marketing y Ventas

Translation_priority: Opcional

Duración: 5 minutos

Licencia: annual

Autor: Mikel Alonso

Idiomas: es