

# NEUROECONOMÍA (40h)

**EL CURSO OFRECE:** Ampliar conocimientos sobre el mundo de la neuroeconomía.

Entendemos la neuroeconomía como el campo que estudia la actividad cerebral durante la toma de decisiones económicas.

La neuroeconomía es una disciplina reciente que toma elementos de diversos campos de estudio tales como: economía, psicología, neurociencia y economía del comportamiento. Su objetivo principal es estudiar cómo las personas toman decisiones relacionadas a la economía alejándose del supuesto clásico de Economía de que los agentes son racionales y toman decisiones óptimas tomando en cuenta la información disponible.



## CONTENIDO DEL CURSO (Multimedia)

**TEMA 1. INTRODUCCIÓN.** El mundo cambia y con él, la ciencia. No siempre lo hacen a la misma velocidad, ni de la misma manera. Mientras que algunas personas no ven la necesidad del cambio, otras, sin embargo, se esfuerzan por que se produzca.

- Introducción a la neuroeconomía.
- El poder de las emociones.
- Introducción a la neuroeconomía 2.
- Tarea introducción a la neuroeconomía.
- De la economía a la neuroeconomía.
- La economía conductual.
- La neuroeconomía.

**TEMA 2. LA EMOCIÓN.** En la actualidad se acepta plenamente la premisa de que la emoción está presente en la toma de decisiones. Y la economía no es una excepción.

- Las emociones.
- El papel de las emociones en la toma de decisiones económicas.
- Emociones y decisiones de riesgo.
- La regulación emocional.
- La reevaluación.

**TEMA 3. DECISIONES.** La mayoría de las veces no depende de nosotros poder elegir entre la certeza e incertidumbre, ya que vivimos rodeados de riesgos.

- Decisiones y riesgos.
- La paradoja de Ellsberg.
- Procesos en la toma de decisiones.
- La importancia del contexto.

**TEMA 4 . DIGITAL.** Hay muchos factores inconscientes en el comportamiento de los consumidores, y el neuromarketing digital se aprovecha de ellos para vender más y mejor.

- Neuroeconomía digital.
- La importancia de la prueba social.
- Diseño eficiente.
- Vender más.