

BEHAVIORAL DESIGN: INFLUIR EN LA TOMA DE DECISIONES CURSO *ONLIVE*

Del 20 de agosto al 24
de septiembre, 2022

5 sesiones virtuales en vivo

Sábados de 09 a 12 h

Precio **\$6,000**

Clases por videoconferencia en plataforma
digital de aprendizaje

Certificado digital con valor curricular

Las inscripciones se cierran 72 horas antes
del inicio del curso

Nivel intermedio

Informes: Janin Quiroz
jqiroza@centro.edu.mx

[Hablemos por Whatsapp](#)

REGISTRARME

BEHAVIORAL DESIGN: INFLUIR EN LA TOMA DE DECISIONES CURSO *ONLIVE*

Informes: Janin Quiroz
jquroza@centro.edu.mx

[Hablemos por Whatsapp](#)

¿DE QUÉ SE TRATA?

Las Ciencias del Comportamiento combinan conceptos de psicología y economía para estudiar la conducta humana y cómo nuestro contexto físico y psicológico influyen en la toma de decisiones cuando consumimos o compramos.

En este curso aprenderás conceptos de Behavioral Design para diseñar mejores productos, servicios y estrategias centrados en los usuarios. Aprenderás el modelo CREATE y los conceptos de Nudging, Boosting y otras técnicas de cambio de comportamiento.

¿QUIÉN IMPARTE?

Emiliano Díaz del valle
Co-fundador y director del Instituto Mexicano de Economía del Comportamiento. Se especializa en el diseño de productos que generen cambios positivos en el

comportamiento y en el fomento de hábitos y acciones en México y Latam. Tiene estudios de posgrado en Behavioural and Experimental Economics por la Universidad de Nottingham, Inglaterra.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

A interesados en explorar y comprender el comportamiento humano dentro del mercado latinoamericano y utilizar las Ciencias de Comportamiento como

herramientas de mejora en el diseño y desarrollo de productos, servicios y experiencias.

TEMARIO

Introducción a las Ciencias del Comportamiento y el proceso de toma de decisiones

- Ciencias del Comportamiento en el mundo
- Racionalidad humana
- Sistemas de pensamiento

Modelo de Acción CREATE + Dinámica/ Ejercicio

- Modelos de Cambio de Comportamiento
- Modelo de Acción CREATE

La Última Milla y Elementos de Arquitectura de Decisiones

- La Última Milla
- Adopción psicológica de productos y servicios
- Retroalimentación

Recarga Cognitiva y Técnicas de Cambio de Comportamiento

- Simplicidad cognitiva
- Introducción gradual de conceptos
- Similitudes
- Nudging, Boosting y otras técnicas de cambio de comportamiento

REGISTRARME

BEHAVIORAL DESIGN: INFLUIR EN LA TOMA DE DECISIONES CURSO *ONLIVE*

Informes: Janin Quiroz
jquroza@centro.edu.mx

[Hablemos por Whatsapp](#)

¿QUÉ NECESITO?

Computadora con buen acceso a internet para participar en las sesiones.
Se recomienda utilizar audífonos.

¿CÓMO SE DESARROLLA EL PROGRAMA?

- Los programas se imparten en modalidad *onlive* y requieren de asistencia virtual durante las sesiones. Debes estar presente durante las horas requeridas y además tendrás algunas tareas complementarias y/o proyecto final. Este modelo educativo garantiza la calidad del aprendizaje a través de la colaboración e interacción con tus profesores y compañeros.
- Nuestros grupos son reducidos, hasta 25 personas, para facilitar un trato personal y la mejor experiencia.
- Las sesiones se graban y están disponibles **únicamente** durante los **7 días** posteriores a cada clase para tu consulta, en caso de que te pierdas alguna sesión. Por razones de propiedad intelectual solo tendrás **acceso al 25% del contenido** grabado.

CONSTANCIA DIGITAL

Al finalizar el programa recibirás una Constancia Digital si cumples los siguientes requisitos:

- Asistencia al 80% de las sesiones *onlive*.
- Entregar los trabajos requeridos durante el curso.

La constancia llegará al correo con el que te registraste al programa y podrá tardar hasta una semana después de terminar el curso.

Esta constancia podrás compartirla en tus redes sociales para enriquecer tu CV.

REGISTRARME