

Curso Online

Behavioral Design: influir en la toma de decisiones

- Del 17 de octubre al 21 de noviembre, 2020
- 5 sesiones virtuales en vivo | Sábados de 09 a 12 h
- Clases por videoconferencia en plataforma digital de aprendizaje
- Precio \$5,620

¿De qué 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.

Informes

Atl Hernández | ☎ 044 55 4345 9023 | athernandez@centro.edu.mx

Más información en centro.edu.mx | [f @centro.edu.mx](https://www.facebook.com/centro.edu.mx) | [t @centro_news](https://twitter.com/centro_news) | [@centro_U](https://www.youtube.com/channel/UC...)

¿Qué aprenderé?

¿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

¿Qué necesito?

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

¿Cómo se desarrolla el curso?

Los cursos onlive de CENTRO requieren de asistencia virtual durante las sesiones. Deberás estar presente durante las horas requeridas y además tendrás algunas tareas complementarias y/o proyecto final. La ventaja principal de este tipo de enseñanza es que puedes participar en las sesiones, preguntar al profesor, interactuar con tus compañeros. Los grupos son reducidos, hasta 25 personas, para facilitar un trato personal. Las sesiones serán grabadas y podrán estar disponibles durante 72 horas para tu consulta en caso de que no hayas podido asistir a alguna sesión.

Constancia digital:

Al finalizar el curso 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 curso y podrá tardar hasta una semana.

Informes

Atl Hernández | ☎ 044 55 4345 9023 | athernandez@centro.edu.mx

Más información en centro.edu.mx | [f @centro.edu.mx](https://www.facebook.com/centro.edu.mx) | [t @centro_news](https://twitter.com/centro_news) | [@centro_U](https://www.youtube.com/channel/UC...)