

CURSO

Behavioral Design: influir en la toma de decisiones

¿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, los participantes aprenderán conceptos de Behavioral Design para diseñar mejores productos, servicios y estrategias centrados en los usuarios. Aprenderán el modelo CREATE y los conceptos de Nudging, Boosting y otras técnicas de cambio de comportamiento.

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

¿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.

¿HABLAMOS?

Erika Medina | ☎ 55 4897 2870 | emedinaa@centro.edu.mx