



Título de la Universidad Politécnica de Valencia
Máster de Formación Permanente en
Neuroemprendimiento

ma:
com

NEUROEMPREDIMIENTO
NEUROLIDERAZGO



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



ma:
com

NEUROEMPREDIMIENTO
NEUROLIDERAZGO



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



**¿Quieres afrontar el éxito empresarial
con herramientas clave para la toma de
decisiones? Emplea neurociencia.**

**ma:
com**

NEUROEMPENDIMIENTO
NEUROLIDERAZGO



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA





Datos generales

El Máster de Formación Permanente en Neuroemprendimiento forma a I@s alumn@s con herramientas clave en emprendimiento, liderazgo y management, con una intensificación en los procesos neurológicos involucrados en el proceso de toma de decisiones empresariales, utilizando neurotecnologías (técnicas y herramientas), para mejorar la productividad, la creatividad, reducir el estrés y otros aspectos relevantes para el éxito empresarial.

ma:
com

Duración:

Enero 2027 a Diciembre 2027. 60 ECTS.

Modalidad:

Semipresencial (viernes+sábado) u ONLINE 100%

Dirigido a:

- Mandos intermedios y directivos.
- Emprendedores junior y senior.
- Directores de recursos humanos.
- Titulados universitarios: Recursos Humanos, ADE, Psicología, Marketing, Publicidad, Turismo, Diseño, Arquitectura, Ingeniería, Periodismo, Derecho o Informática, interesados en liderazgo y management.





Objetivos generales

- Profundizar en las claves en las que se asienta el emprendimiento como forma de pensar, de hacer y de ser, con especial atención en el trabajo en equipo y la resolución de problemas con el fin de crear un nuevo valor.
- Ayudar a los emprendedores a desarrollar importantes habilidades personales en áreas como la creatividad y el liderazgo, así como a reforzar la confianza en sí mismo.
- Formar con los conocimientos en emprendimiento, liderazgo y management, con una intensificación en los procesos neurológicos involucrados en el proceso de toma de decisiones empresariales, utilizando neurotecnologías (técnicas y herramientas), para mejorar la productividad, la creatividad, reducir el estrés y otros aspectos relevantes para el éxito empresarial.

Salidas profesionales:

- Empezar tu propio negocio, identificando las ventajas competitivas del mismo y preparándote para desarrollar tu idea y hacerla crecer en el tiempo.
- Dirigir un negocio (gerencia) o departamento (mando intermedio) con las herramientas que permiten organizar, dirigir y controlar desde la mayor productividad empresarial y menor impacto personal.
- Finalmente, este máster te capacita para afrontar tu disciplina desde la perspectiva de las neurociencias, clave en el éxito de negocios como arquitectura, diseño, ingeniería, telecomunicaciones, informática, derecho, medicina, consultoría, etc.



Titulación:

El alumno recibe un certificado de aprovechamiento de cada materia y tras finalizar con éxito, obtendrá el título de Máster de Formación Permanente en Neuroemprendimiento por la Universidad Politécnica de Valencia.

Título de Formación Permanente de la Universidad Politécnica de Valencia con opción de **DOBLE TÍTULO OFICIAL (Consultar)**.



* Opción de título apostillado

Profesorado y tutorías:

- El programa máster cuenta con un equipo docente de prestigiosos profesionales en activo que le dan un carácter eminentemente práctico, así como profesionales del ámbito de la formación, para una mejor tutorización del alumnado (acompañamiento a lo largo de todo el curso, creando un vínculo de unión y una vía de comunicación bidireccional).
- Cada uno de los módulos cuenta con un profesor responsable, especialista en la materia y que se encarga de mantener actualizados los contenidos, así como de las sesiones presenciales y de aquellas dudas que puedan necesitar una explicación adicional.



Contenido:

MÁSTER	MÓDULOS	
	NEUROCIENCIA EN LA EMPRESA	Módulo 01. Neurociencia y empresa Módulo 02. Neurociencia y comportamiento del usuario Módulo 03. Biometría en neuroemprendimiento Módulo 04. Investigación en neuroemprendimiento Módulo 05. Neuroemprendimiento experiencial Módulo 06. Neuroemprendimiento y nuevas tecnologías Módulo 07. Neurociencia en la organización empresarial
	EMPREDIMIENTO	Módulo 01. Neuromanagement Módulo 02. Neuroliderazgo Módulo 03. Habilidades sociales y directivas Módulo 04. Proyecto aplicado de neuroemprendimiento
	TFM. Opcional.	Tesina Final de Máster Prácticas en empresa



Los emprendedores se encuentran entre las personas más felices del mundo cuando se trata de bienestar y satisfacción con sus condiciones de trabajo, según el informe Global Entrepreneurship Monitor 2013.

El estudio “La Anatomía del Emprendedor”, elaborado por Kauffman y que se basa en una encuesta a 549 fundadores de compañías de diversas industrias, revela que la formación es clave para emprender. El estudio descubrió que el 95,1% de los encuestados tenía un título de grado y el 47% contaba con estudios de posgrado.



Contenido desarrollado:

PARTE 1

Módulo 1. Neurociencia y empresa.

Conceptos y antecedentes de la neurociencia. El sistema nervioso y la comunicación neuronal. El sistema nervioso central y sus principales divisiones. El funcionamiento del cerebro: circuitos y redes. Sistemas sensoriales y procesamiento de la información. Sistemas reguladores y motivacionales. Atención y consciencia. Aprendizaje y memoria. Emociones y conducta motivada. Toma de decisiones.

El neuroemprendimiento como nueva disciplina: el comportamiento humano desde la perspectiva del funcionamiento del cerebro. Neuroprocesos de compra. Conceptos de empresa desde la perspectiva de la neurociencia. Economía experimental y del comportamiento: neuroresearch (bias en la investigación, herramientas y experimentos). Economía experimental y del comportamiento: juicios y teoría de juegos. Neuroeconomía y neuronegociación. Estrategias empresariales desde las neurociencias.

Módulo 2. Neurociencia en la organización empresarial

Neuromanagement (evolución del management y neurociencia del apego). Neuroliderazgo: contextualización del concepto liderazgo al neuroliderazgo. La inteligencia emocional que aplica el neuroliderazgo. Modelos de neuroliderazgo. Neuroeconomía organizacional. Neuromarketing político (principales modelos teóricos y la toma de decisiones emocional en los votantes). Neurocomunicación en las organizaciones. La PNL aplicada a la comunicación en las organizaciones.

Módulo 3. Neurociencia y comportamiento del usuario

El futuro de la psicología del usuario. La economía conductual como nuevo marco teórico de la investigación de mercados. Heurísticos y sesgos cognitivos. Neurocualitativos: neuromarketing aplicado a la investigación cualitativa. Etnografía emocional. La predicción afectiva: capacidad de predecir, sesgo de impacto y errores sistemáticos. La distancia psicológica. La predicción afectiva: la ilusión de entender y la falacia narrativa. El cerebro como fábrica de ilusiones prácticas.



Contenido desarrollado:

PARTE 1

Módulo 4. Biometría en neuroemprendimiento.

El método científico. Herramientas de la neurociencia (neuroimagen, electroencefalograma, seguimiento ocular, codificación facial, test de asociación implícita y otros). Constructos psicológicos en el consumidor. Codificación facial. Neuroimagen. Seguimiento ocular. Ondas y ritmos cerebrales. Test de Asociación Implícita. Medidas psicofisiológicas periféricas.

Módulo 5. Investigación en neuroemprendimiento

Aproximación a los conceptos de ética y moral. Neuroética. Perspectiva ética a través de dilemas morales. El neuromarketing político y sus debates éticos. Del Market Research al Business Intelligence. La Investigación Cuantitativa. La Investigación Cualitativa. El proceso de investigación en neuroemprendimiento.

Módulo 6. Proyecto aplicado de neuroemprendimiento.

Diseñar, implementar y gestionar una estrategia de innovación empresarial. Analizar y participar activamente en el proceso de creación de un emprendimiento. Design Thinking y Canvas Model. Preparar al estudiante para confeccionar el plan de negocio de una nueva empresa, empleando herramientas de neuroemprendimiento. Conversión de la estrategia en acciones planificadas. Planteamiento del marketing mix, para lanzar de manera coordinada la gama de productos/servicios ideales para cada mercado, adaptando precios y puntos de venta (distribución) en base al mercado objetivo. Finalmente, definir cómo comunicar para que nuestros consumidores se sientan atraídos.



Contenido desarrollado:

PARTE 2

Módulo 7. Neuroemprendimiento experiencial.

Introducción al valor de las experiencias en un emprendimiento (teorías y modelos de experiencia de marca). Las experiencias de marca del cliente. Marketing sensorial: mucho más que colores y sonidos. Punto de contacto con el consumidor y las experiencias. Eventos y marketing experiencial: diseño de la experiencia de marca. Experiencia de marca online. Experiencia de marca y comunicación (comunicación integrada y storytelling experiencial). La experiencia y la atención al cliente. Las experiencias de los clientes en mercados B2B. El concepto del Customer Experience.

Módulo 8, Neuroemprendimiento y nuevas tecnologías

El consumidor digital. Ventas y persuasión digital. Marketing de contenidos y persuasión digital. Rich Media. Gamificación y behavioral marketing. La conversión. Modelización de usuarios. Experiencia de usuario (UX). Métricas marketing digital. Intensificación en marketing digital para aprendizaje de creatividad y producción digital, diseño web e e-commerce, redes sociales, SEO/SEM y marketing de contenidos.

Módulo 9. Habilidades sociales y directivas.

La clave en cualquier puesto de trabajo es la actitud. Las habilidades para trabajar de una manera eficiente (gestión del tiempo, toma de decisiones, control de estrés, etc.), habilidades para trabajar con personas (interacción personal, asertividad, trabajo en equipo, etc.) y habilidades para dirigir personas (delegación, negociación, motivación, liderazgo, trato de conflictos, dirección de reuniones, etc.) nos capacitan para un correcto desempeño laboral en cualquier puesto de la organización y facilita la proyección profesional hacia puestos directivos.



Contenido desarrollado:

PARTE 2

Módulo 10. Neuromanagement.

El neuromanagement es un enfoque científico, derivado de la neurociencia, y un método de gestión a través del cual el gerente llega a ser capaz de comprender y activar sus propios mecanismos neuronales, así como los de sus colaboradores. El neuromanagement ayuda a gestionar las capacidades, habilidades y emociones a nivel personal y colectivo para que los procesos, las proyecciones y los resultados sean optimizados.

Módulo 11. Neuroliderazgo.

Disciplina de base científica que utiliza el conocimiento del cerebro para gestionar a los trabajadores de una empresa. Este modelo de liderazgo no sustituye las prácticas más comunes de un líder, sino que las completan ampliando su alcance. Al analizar cómo son las conductas de las personas y cómo estas gestionan sus emociones, la disciplina del neuroliderazgo sirve de guía para construir equipos de trabajo altamente eficientes, en los que las capacidades de sus miembros se puedan complementar.

Módulo 12. Tesina final de máster.

Desarrollo de un plan de creación de negocio, basado en un emprendimiento propio, aplicando las herramientas clave de la neurociencia para optimizar la organización, la dirección y el control, en un documento conjunto, preparado para su defensa delante de un tribunal.



Metodología:

La metodología implantada se denomina “Blended learning” (aprendizaje mixto), que combina lo positivo de la formación presencial (socialización-interacción con los participantes, tutoría presencial, entrenamiento de habilidades, evaluación continua, feedback, etc.) con lo mejor de la formación a distancia (materiales para el aprendizaje autónomo, actualización constante de conocimientos, interacción, rapidez, flexibilidad, etc.)

Esta mezcla de canales de aprendizaje enriquece el método formativo, permite individualizar la formación a cada uno de los destinatarios y cubrir más objetivos del aprendizaje. Conviene destacar que, en gran medida, el éxito de esta modalidad educativa depende del soporte humano con que cuenta. La interacción continua entre todos los participantes (alumnos, coordinadores y profesores) es vital para el éxito en la implementación de esta metodología.

Las sesiones presenciales, programadas los viernes por la tarde y sábados por la mañana, se pueden seguir en directo desde el campus de la Universidad o bien desde casa a través de internet. En el caso de que el horario no sea compatible con el del participante, éste las podrá ver en diferido en cualquier momento (grabación de sesiones).

Trabajo fin de máster y Graduación:

El trabajo fin de máster será defendido delante de un tribunal en el mes de julio o septiembre. Consta de un proyecto real y puede ser convalidado con prácticas en empresa (opcionales – remuneradas).

La graduación será en el mes de octubre.



Precio:

	PRECIO GENERAL	ASOCIACIONES EMPRESARIALES	DESEMPLEADOS, ESTUDIANTES o FAMILIA NUMEROSA	ALUMNI UPV
MÁSTER	5295 euros	4795 euros	4295 euros	3795 euros

Posibilidad de pago aplazado:

Máster: 5 recibos / cada 2 meses (equivalente 10 mensualidades).

Especialización: 3 recibos / cada 2 meses (equivalente 6 mensualidades).

Financiación UPV - 0% interés.

10% Descuento: 1 único pago (hasta 31 julio – España /31 agosto – Latinoamérica)

Modalidades de pago:

Transferencia bancaria, ingreso en cuenta (recibo) o tarjeta.

Lugar de impartición:

Valencia: Centro de Formación Permanente (CFP) – Campus de Vera

Matrícula:

Entra en www.mastermarketingupv.com o envía a info@macom.upv.es los siguientes datos y documentos:

- DNI/CC o Pasaporte escaneado por ambas caras
- Título universitario escaneado (Apostillado para alumnos de Latinoamérica)
- Documentación que acredite el derecho a un determinado colectivo bonificado.

Contacto:

Pablo Ferreirós Bennett
E-mail: pablo@macom.upv.es

Tel. +34 606 650 109
www.mastermarketingupv.com



Otros títulos formativos ofertados:

MÁSTER DE FORMACIÓN PERMANENTE (Postgrado) – 15 ediciones

Máster en Dirección de Marketing y Comunicación Empresarial– 90 créditos ETCS

Máster en Marketing y Comunicación Digital– 90 créditos ETCS

Máster en Neuromarketing Aplicado – 90 créditos ECTS

Máster en Comunicación Digital y Experiencia de Usuario (UX/UI) – 90 créditos ECTS

Máster en Neurocomunicación y Neuroventas – 90 créditos ECTS

DIPLOMAS DE ESPECIALIZACIÓN (Postgrado – Ampliable a Máster)

Especialización en Comunicación Empresarial – 30 créditos ECTS

Especialización en Comunicación Digital – 30 créditos ECTS

DIPLOMA DE EXTENSIÓN UNIVERSITARIA (Compatible Grado)

Marketing – intensificación Marketing Digital – 30 créditos

Marketing – intensificación Neuromarketing – 30 créditos

Marketing – intensificación Marketing y Comercio Internacional – 30 créditos

Más información:

Entra en www.mastermarketingupv.com o envía un e-mail a info@macom.upv.es

El Máster en Neuromarketing Aplicado de la Universidad Politécnica de Valencia es un título de Formación Permanente (perfil profesional). Esto implica que contamos con profesores que son profesionales y trabajan en aquellas materias en las que imparten docencia. **La transmisión de practicidad es increíble** y es nuestro valor diferencial.

Tenemos varias líneas de investigación (en marketing digital y en neuromarketing). Por ello, existe la **posibilidad de obtener una DOBLE TITULACIÓN OFICIAL** en base a acuerdos de convalidaciones/homologaciones de materias con diferentes universidades, por si más adelante estás interesado en hacer doctorado.