



PROCESOS COGNITIVOS BÁSICOS II

Sku: 3528EC

Horas: 10

OBJETIVOS

Conocer el conocimiento en el proceso de compra. Analizar las asociaciones como proceso de aprendizaje dentro del marketing y el efecto placebo.

CONTENIDOS

1. ESTUDIO E INVESTIGACIÓN DEL CONOCIMIENTO. PAPEL EN EL PROCESO DE COMPRA 2. LAS ASOCIACIONES COMO PROCESO DE APRENDIZAJE DENTRO DEL MARKETING 3. EFECTO PLACEBO. USO PUBLICITARIO 4. CONCEPTOS CLAVE