

**ACTUALIZACIÓN
EMPRESARIAL - EAE**
PROGRAMAS ONLINE

TEC | Tecnológico
de Costa Rica

Especialización en Neuromarketing

Plan de Estudios

III C 2026



Programa
Online



HOY VIVO LA
FORMACIÓN
TEC

Especialización en **Neuromarketing**

El neuromarketing es una disciplina emergente que combina la neurociencia y el marketing para comprender cómo los consumidores procesan la información y toman decisiones de compra.

Desde 2014, el TEC ha sido pionero en la implementación de un programa de especialización en neuromarketing, apostando por la inversión en tecnología avanzada y la creación de un laboratorio especializado.

Esta visión innovadora ha permitido al TEC convertirse en la única universidad del país con un laboratorio completo dedicado a la investigación del comportamiento del consumidor, utilizando tecnologías tanto online como presenciales.

Este programa responde a la necesidad de formar profesionales capaces de integrar conocimientos neurocientíficos en estrategias de marketing, lo que resulta crucial en un entorno comercial cada vez más competitivo y orientado a la personalización de la experiencia del cliente.

También ofrecemos capacitación y consultorías para su empresa. Contáctenos para más información.



Nuestro Objetivo

Desarrollar especialistas capaces de comprender y aplicar los principios neurocientíficos en el ámbito del marketing, con el fin de optimizar estrategias comerciales y mejorar la experiencia del consumidor.

Al finalizar el programa el estudiante egresado estará en capacidad de:

- Conocer profundamente cómo el cerebro humano procesa la información relacionada con las decisiones de compra, permitiendo desarrollar campañas publicitarias más efectivas, diseñar productos y servicios más atractivos, y construir marcas que generen un mayor impacto emocional en los consumidores.
- Tener una formación práctica y experiencial mediante la utilización de tecnologías avanzadas en un entorno de laboratorio, donde se combinen la adquisición de conceptos teóricos y el uso de tecnologías en proyectos de interés personal o profesional.
- Aplicar los conceptos teóricos para obtener datos empíricos que sustenten decisiones estratégicas en marketing, integrando conocimientos teóricos y experiencia práctica para liderar en el campo emergente del neuromarketing.
- Desarrollar habilidades en el uso de herramientas innovadoras para influir positivamente en el comportamiento del consumidor, generando un valor agregado significativo en las organizaciones a las que pertenecen los egresados.



Perfil

Académico

El programa está dirigido a personas del área de la gestión empresarial como mercadeo, publicidad, comunicación e investigación de mercados; o del área de las ciencias sociales interesados en analizar información y tomar decisiones útiles para el éxito del negocio.

La persona que desee ingresar en el programa debe cumplir los siguientes requisitos:

- Titulación mínima de Bachiller Universitario.
- Dominio del idioma inglés a nivel lectura (ya que algunos libros y materiales del curso pueden estar en este idioma).



¿Porqué elegir este programa?

El especialista en Neuromarketing estará capacitado para diseñar y gestionar estrategias de marketing basadas en datos neurocientíficos, utilizando tecnologías avanzadas para analizar el comportamiento del consumidor y optimizar la experiencia del cliente. Con una formación práctica y teórica integral, los egresados podrán liderar equipos multidisciplinarios, desarrollar campañas publicitarias efectivas, y contribuir al desarrollo de productos y servicios que generen un impacto emocional duradero en los consumidores. Su perfil les permitirá innovar en el mercado y aportar un valor estratégico a sus organizaciones, convirtiéndose en referentes en el campo del neuromarketing.





Título Obtenido

Al finalizar los cuatro módulos el **Instituto Tecnológico de Costa Rica** entregará un **título digital por haber cumplido con los requisitos de graduación correspondientes a la:**

Especialización en Neuromarketing

Para ello, se organiza un acto de graduación. En caso de que no se pueda presentarse a la graduación, debe cancelar el mismo costo por los derechos de graduación.

Malla Curricular

El Programa consta de 4 módulos de 6 semanas cada uno (48 horas), con una semana libre entre cada módulo. Para cada módulo se desarrollarán 2 sesiones sincrónicas por semana.



I Módulo

Fundamentos del
Neuromarketing

II Módulo

Técnicas y
Herramientas de
Neuromarketing

III Módulo

Análisis de conducta y
comportamiento del
consumidor

IV Módulo

Tecnologías
Neurocientíficas en
Laboratorio

Cronograma

Módulo I	Fundamentos del Neuromarketing
Inicio	Del 28 set al 04 de octubre 2026
Fin	Del 02 al 08 de noviembre 2026
Semana libre y/o reposición	Del 09 al 15 de noviembre 2026

Módulo II	Técnicas y Herramientas de Neuromarketing
Inicio	Del 16 al 22 de noviembre 2026
Fin	Del 04 al 10 de enero 2027
Semana libre y/o reposición	Del 11 al 17 de enero 2027
Descanso fin de año	Del 21 de diciembre al 03 de enero 2027



Cronograma

Módulo III	Análisis de conducta y comportamiento del consumidor
Inicio	Del 18 al 24 de enero 2027
Fin	Del 22 al 28 de febrero 2027
Semana libre y/o reposición	Del 01 al 07 de marzo 2027
Módulo IV	Tecnologías Neurocientíficas en Laboratorio
Inicio	Del 08 al 14 de marzo 2027
Fin	Del 19 al 25 de abril 2027
Semana libre y/o reposición	Del 26 de abril al 02 de mayo 2027
Semana Santa	Del 22 al 28 de marzo 2027

En el módulo 4 se realizará una visita al Laboratorio de Neuromarketing, en el TEC en Cartago.



Horarios

Días	Horario
Martes y jueves	De 6:00 p.m. a 9:00 p.m.

Información General:

- Los grupos están sujetos a un **cupo mínimo** de participantes. De lo contrario, el curso el curso queda cerrado.
- El horario matriculado se mantiene durante **TODOS** los módulos del programa. Por ende, **no se realizarán cambios de horario**.

Metodología

Para el desarrollo del programa se utiliza la modalidad de aprendizaje remoto que integra clases telepresenciales (sincrónicas) y actividades asincrónicas.

Las sesiones sincrónicas tienen un horario establecido y se desarrollan mediante la plataforma Microsoft Teams. La participación de los estudiantes en estas sesiones es de carácter obligatorio. Más de dos ausencias injustificadas en un mismo módulo conlleva la reprobación del estudiante.

En estas sesiones se realizan actividades como explicaciones o exposiciones participativas, atención de consultas, seguimiento de avances, coordinación de trabajos colaborativos, entre otros.

Además, el proceso de aprendizaje se complementará con actividades asincrónicas, las cuales no requieren coincidencia de tiempo entre estudiantes y docentes. Estas actividades implican el desarrollo de trabajos guiados y organizados semanalmente mediante la plataforma TEC Digital, que permitirá el acceso a un aula virtual donde el estudiante y docente compartirán las orientaciones, materiales, espacios de interacción y medios de envío de las evidencias de aprendizaje.

La aplicación de la metodología involucra:

- **Sesiones sincrónicas:** se desarrollarán dos sesiones a la semana, con una duración de 3 horas cada sesión.
- **Actividades asincrónicas:** estas actividades asincrónicas se establecen con el objetivo de preparar al estudiante con material de apoyo que se realizan fuera de clase, para comprender los contenidos de las lecciones semanales (videos, lecturas, casos, películas, prácticas, entre otros). O bien, para reforzar algunos temas vistos en clases anteriores, así como el desarrollo de trabajo individual de búsqueda y aplicación de los conocimientos adquiridos. Estas actividades tendrán una duración aproximada de dos horas por semana.



Inversión

Rubro	Inversión
Matrícula	₡ 40.800
I Módulo	₡ 198.000
II Módulo	₡ 198.000
III Módulo	₡ 198.000
IV Módulo	₡ 198.000
Derechos de graduación	₡ 15.300
Total	₡ 848.100

Precio incluye el 2% del IVA

Información General:

- El monto incluye instrucción especializada y el material de apoyo para el desarrollo de cada uno de los cursos.
- Por ninguna causa se realizarán devoluciones de su inversión, independientemente si se ha iniciado o no el programa matriculado.
- **Antes de realizar el pago, verifique que los datos de la factura estén correctos** (nombre, número de cédula y, si aplica, la información de la empresa). Una vez emitida la factura por FUNDATEC, **no se realizarán modificaciones u anulaciones bajo ninguna excepción.**



Contáctenos



www.tec.ac.cr/actualizacion-empresarial



[+506 7030-0280](tel:+50670300280)



actualizacion-ae@tec.ac.cr



[Inscribase Aquí](#)



PRESTIGIO
RESPALDO
INNOVACIÓN