

BEHAVIORAL DESIGN

DISEÑA, MEJORA E IMPLEMENTA ESTRATEGIAS DEL
COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

LIVE

FECHA DE INICIO
20 DE OCTUBRE
2021

**EXECUTIVE
TRAINING**

FECHAS

20, 25, 27 Y 29 DE OCTUBRE 2021

TEMÁTICA

Conocer el comportamiento del consumidor y entender cómo toma sus decisiones es clave. Y ser capaces de lograr un cambio en ese comportamiento conlleva el desarrollo de una estrategia específica para lograr ese objetivo.

Este programa contiene elementos de conocimiento de las Ciencias del Comportamiento (*Behavioral Science*), que son la base de una metodología de trabajo enfocada a potenciar el diseño y adopción de productos y servicios. Los participantes conocerán herramientas y procesos que han sido utilizados y/o creados, para realizar investigación, diseño y/o implementación de intervenciones y proyectos de cambio de comportamiento.

DIRIGIDO A

- *Product owners* que quieren mejorar la adopción de sus productos.
- Investigadores y diseñadores de UX o innovación que quieren conocer más sobre el comportamiento y decisiones humanas.
- Diseñadores de productos e interfaces digitales que quieren agregar herramientas para lograr una mejor interacción con sus usuarios.
- Diseñadores de estrategias comerciales o *trade marketing*, de productos y servicios financieros que quieran facilitar la adopción y uso de sus productos.

OBJETIVOS

- Reconocer los sesgos y/o heurísticos cognitivos a los que los usuarios están expuestos al momento de tomar decisiones; y las estrategias que permitirán diseñar tomando estos principios.
- Identificar el correcto diseño de una arquitectura de decisión y los elementos de contexto que podrían estar afectando una decisión.
- Diseñar ciclos de retroalimentación que trasladen información al público objetivo de forma correcta.
- Aminorar la recarga cognitiva a la que están expuestos los clientes o usuarios mediante la estrategia que mejor se adapte a la complejidad del producto o servicio.



CERTIFICADO EMITIDO POR
SEMINARIUM INTERNACIONAL

PROGRAMA

4 SESIONES DE 2 MÓDULOS CADA UNO: 3.5 HORAS

SESIÓN 1

MIÉRCOLES
20 DE OCTUBRE

DISEÑO DE COMPORTAMIENTO

- Aplicaciones de la disciplina de diseño de comportamiento.
- Percepción de valor y el proceso de la toma de decisiones humana.
- Presentación de intervenciones escalables con resultados muy poderosos en relación a el bajo costo de implementarlas.

BREAK

BEHAVIORAL MANAGEMENT

- Los enfoques y estrategias de cambio de comportamiento para lograr resultados a corto o largo plazo.
- *Behavioral design* en las organizaciones.
- Diseño de comportamiento y su impacto en el mundo público y privado.

SESIÓN 2

LUNES
25 DE OCTUBRE

HEURÍSTICOS Y SESGOS COGNITIVOS

- Las herramientas más importantes de las ciencias de comportamiento.
- Los heurísticos y sesgos cognitivos como atajos de decisión que optimizan las decisiones, respecto a la compra y adopción de productos y servicios.
- Categorizaciones funcionales para trabajar con heurísticos cognitivos (parte 1):
 - Juicios simplificados
 - Experiencia y familiaridad.

BREAK

HEURÍSTICOS Y SESGOS COGNITIVOS - CONTINUACIÓN

- Categorizaciones funcionales para trabajar con heurísticos cognitivos (parte 2).
- Percepción de valor.
- Apego y propiedad.

SESIÓN 3

MIÉRCOLES
27 DE OCTUBRE

ARQUITECTURA DE DECISIONES PARA EL CAMBIO DE COMPORTAMIENTO

- Cómo diseñar una efectiva pieza de retroalimentación que indique a las personas cuáles son los pasos siguientes.
- *Nudging*, *boosting* y otros enfoques de cambio de comportamiento.

BREAK

ARQUITECTURA DE DECISIONES PARA EL CAMBIO DE COMPORTAMIENTO

- Análisis de las opciones predefinidas como una herramienta que permite encaminar la decisión de los usuarios.
- Ciclos de retroalimentación.

PROGRAMA

4 SESIONES DE 2 MÓDULOS CADA UNO: 3.5 HORAS

SESIÓN 4

VIERNES
29 DE OCTUBRE

SIMPLICIDAD Y REDUCCIÓN

- Formas en que el diseño de las opciones puede alterar y modificar las preferencias y decisiones de las personas.
- Recarga cognitiva.
- Estrategias para la reducción de recarga cognitiva.

BREAK

FORTALECIMIENTO DE LA ESTRATEGIA

- Cómo identificar qué parte de la estrategia de tu producto o servicio debe fortalecerse
- La construcción de una estrategia de adopción para la re-compra o re-uso del mismo.
- Adopción psicológica de productos y servicios.

HORARIOS

	GUA HON GTM-6	COL MEX GTM-5	BOL VEN GTM-4	CHI ARG GTM-3
MÓDULO 1	7:30 - 9:00	8:30 - 10:00	9:30 - 11:00	10:30 - 12:00
BREAK	9:00 - 9:30	10:00 - 10:30	11:00 - 11:30	12:00 - 12:30
MÓDULO 2	9:30 - 11:00	10:30 - 12:00	11:30 - 13:00	12:30 - 14:00



EMILIANO DÍAZ

Profesor

- Economista experto en economía del comportamiento y speaker internacional. Emiliano está enfocado a integrar herramientas de las ciencias del comportamiento al diseño de productos y servicios.
- Co-fundador del Instituto Mexicano de Economía del Comportamiento, lidera un equipo de diseñadores, economistas del comportamiento, psicólogos, sociólogos y publicistas, que ayudan a instituciones públicas y privadas a mejorar la adopción y diseño de productos, servicios y estrategias.
- Es profesor de economía del comportamiento en la Universidad Iberoamericana y el Tecnológico de Monterrey.
- Se especializa en la planificación y diseño de intervenciones de cambio de comportamiento, con un interés primordial por la toma de decisiones involucrada en la adopción de productos y servicios y estrategias públicas.



**EXECUTIVE
TRAINING**

OFRECEMOS ESTE CURSO CERRADO PARA TU EQUIPO

Nuestra amplia red de consultores y speakers locales e internacionales nos permite diseñar programas flexibles, en formato 100% online, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

CONOCE NUESTROS 2 FORMATOS



PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO
100% ONLINE



COACHING
EJECUTIVO

*Desarrollemos en conjunto los mejores programas
para ti y tu empresa*

INFORMACIÓN GENERAL

CUPOS LIMITADOS

VALORES		SESIONES	
USD \$395*	PASE INDIVIDUAL	SESIÓN 1	MIÉRCOLES 20 DE OCTUBRE
USD \$355*	GRUPO MÍNIMO 3 PERSONAS	SESIÓN 2	LUNES 25 DE OCTUBRE
		SESIÓN 3	MIÉRCOLES 27 DE OCTUBRE
		SESIÓN 4	VIERNES 29 DE OCTUBRE

* PRECIOS INDIVIDUALES MOSTRADOS SIN IVA*

CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR VALORES EN TU MONEDA LOCAL

Y BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS



OPTIMIZA EL RENDIMIENTO DE TUS
EQUIPOS ORGANIZACIONALES
INCENTIVANDO LA PARTICIPACIÓN DEL
GRUPO COMPLETO EN EL PROGRAMA

CORPORATIVE SPONSOR:



SÍGUENOS

CHILE

 /seminariumchile

 @seminariumchile

 @seminariumchile

 ventas@seminarium.com

 /seminarium-latam

COLOMBIA

 /seminariumco

 @seminariumco

 @seminariumco

 seminarium@seminarium.com.co

 /seminarium-colombia

MÉXICO

 /thenextstepinmanagement

 @thenextstep_mx

 @thenextstepinmanagement

 ventas@thenextstep.mx

 /thenextstepinmanagement

OTROS PAÍSES

 /seminariumint

 @seminarium_int

 @seminarium_internacional

 internacional@seminarium.com

 /seminarium-latam