

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Saber identificar las claves de la Economía Conductual y comprender cómo funcionan los "sesgos cognitivos" para entender cómo las personas tomamos decisiones y por lo tanto cómo diseñar argumentos que ayuden al Comercial a conseguir sus objetivos.

CONTENIDOS

Unidad 4. Sesgos mentales

1. La economía conductual y su relación con las decisiones de compra de los consumidores
2. Sesgos mentales
 - 2.1 Ejemplos de sesgos mentales

