



PROGRAMA CERTIFICADO

# INFLUIR EN EL COMPORTAMIENTO PARA GENERAR CAMBIOS

Desde la Neurociencia del Comportamiento

---

¿Es posible influir en el comportamiento de una persona  
y generar cambios?

¿Modificar un comportamiento puede optimizar los  
resultados de su organización?

Basado en casos reales y aplicados de investigación neurocientífica en empresas como El Tiempo Casa Editorial, Banco de Occidente, Allianz, BancoW, Coomeva, Hero Motos, Constructora Bolivar, Constructora Asul, Colombina, Evacol, Comfandi, Cámara de Comercio de Cali, entre otras.



**Brainketing**  
Neurociencia y Ciencia de datos





# ¿QUE APRENDERÁS?

Este curso basado en la **Neurociencia** y específicamente en las **Ciencias del Comportamiento** te entregará herramientas para que puedas realizar **intervenciones efectivas y de bajo costo** que influyan en el comportamiento de las personas y generen los cambios que permitan **optimizar los resultados** de tu organización. Un contenido práctico de **aplicación inmediata** en el que aprenderás como el cerebro humano toma las decisiones, como nuestro cerebro da espacio a los llamados sesgos cognitivos y como por medio de ellos se pueden diseñar estrategias de intervención poderosas.

Aprenderás a diseñar intervenciones efectivas de bajo costo impactando en la toma de decisiones de las personas respetando su autonomía e identidad y con aplicación extensible a todos los sectores económicos e industrias.

¿Cómo logro que las personas sigan un protocolo de bioseguridad y usen tapabocas?

¿Qué hago para promover la alimentación saludable?

¿Cómo hago para que la gente ahorre más?





## OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Dotar a cada participante de los conocimientos, las herramientas prácticas y los modelos que necesita para diseñar y generar cambios positivos para su organización y la sociedad.

Revisar los avances de la Neurociencia, específicamente las Ciencias del Comportamiento, y los factores que influyen en la toma de decisiones, individuales y colectivas, y como estos se aplican para diseñar intervenciones efectivas y de bajo costo.

## DISEÑADO PARA

Profesionales y directivos interesados en hacer intervenciones para cambiar comportamientos a nivel organizacional y políticas públicas. Que buscan entender los procesos de toma de decisiones y aplicar formulas efectivas para cambiar comportamientos.

## METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE

- Método experimental, participación en juegos y experimentos para la toma de decisiones.
- Workbook, donde cada participante diseña actividades para lograr intervenciones de cambio, reflexiona sobre el comportamiento que quiere modificar, aclara el objetivo que persigue, define el proceso que debe implementar y las decisiones que implica, cómo y dónde puede hacer la intervención.
- Análisis de casos reales para ilustrar conceptos y mostrar aplicaciones.



## Influir en el comportamiento para generar cambios desde la Neurociencia

### 1. ¿Cómo tomamos decisiones?

- Neurociencia de la toma de decisión.
- Los principios de la toma de decisión.
- La ciencia del comportamiento y la metodología experimental.

### 2. Modelo de la persuasión

- Modelo de la persuasión.
- Sistema dual de pensamiento.
- Heurísticos y sesgos cognitivos.

### 3. Nudge\* y arquitectura de la decisión

- Arquitectura de la decisión.
- Nudge.
- Consideraciones éticas.

### 4. Tipo de intervención: información

- Framing.
- Traducir información.
- Visibilizar información.

### 5. Tipo de intervención: estructura y asistencia

- Cambios en la estructura de la decisión.
- Asistencia para la toma de decisiones.

### 6. Tipo de intervención: normas sociales

- ¿Qué son las normas sociales?
- ¿Cómo cambiar normas sociales?

### 7. Escalamiento de intervenciones

- Consideraciones para escalar intervenciones.
- Consideraciones éticas.

### Cierre

\*Estrategia sutil que empuja hacia el comportamiento deseado



PROGRAMA CERTIFICADO

# INFLUIR EN EL COMPORTAMIENTO PARA GENERAR CAMBIOS

Desde la Neurociencia.  
Ciencias del Comportamiento

## INSTRUCTORES



**Neurocientífico Social**

Diego Andrés  
Aguas González

**Neurociencias y  
Toma de decisiones**

Magíster en Neurociencia Social,  
Magíster en Administración de  
Negocios, Magíster en Ciencia de  
Datos. Certificado en investigación  
biométrica y psicoantropología del  
comportamiento.



**Neurocientífico Social**

Dario Antonio  
Valencia

**Neuroeconomía**

Magíster en Neurociencia Social,  
Economista.  
Certificado por NIDA Clinical  
Trials Network. Good Clinical  
Practice



PROGRAMA CERTIFICADO

# INFLUIR EN EL COMPORTAMIENTO PARA GENERAR CAMBIOS

Desde la Neurociencia.  
Ciencias del Comportamiento

---

Aprenderás herramientas prácticas y de aplicación inmediata para influir en el comportamiento de las personas con el fin de optimizar los resultados de tu organización

