



Descripción del Curso

- Curso totalmente on-line, de cuatro semanas
- Profesorado altamente cualificado de los campos de la medicina, el marketing y el mundo empresarial, con experiencia en docencia e investigación.
- Contenidos actualizados de manera constante con los últimos avances en Neuroeconomía y Neurociencia y sector financiero.
- Evaluación semanal.
- Interacción directa y continua con el profesorado.
- Título emitido por la **Asociación Española de Neuroeconomía**

Presentación

El por qué pagamos más por un café de Starbucks que por uno del bar de enfrente, invertimos cuando la Bolsa es más cara o compramos las acciones que nos recomienda un vecino no se explica mediante las teorías clásicas de la economía que se basan en matemáticas y estadística. Hay algo más, algo que nos lleva a actuar de un modo erróneo y a evitar las decisiones racionales.

Y ese algo más no es sino el cerebro. Un cerebro desarrollado miles de años con el propósito de mantener la continuidad como especie y nos empeñamos en utilizar para algo diferente del fin con el que fue concebido: la economía.

Metodología y Evaluación

Curso totalmente online. No existe una versión presencial del curso.

- Temario a través de la plataforma web. El alumno podrá realizar cualquier consulta a los profesores.
- Material necesario y ejercicios, disponibles para descargarse desde la plataforma del curso. Contenidos en PDF para descargar y consultar.

Todos los trámites y docencia, incluidas las evaluaciones, se realizan a través de Internet, mediante la plataforma web del curso. Habrá un examen para cada tema. Los exámenes serán facilitados la semana siguiente al tema. El alumno deberá enviarlos antes de la finalización del curso.

2

Objetivos

Obtener los conocimientos necesarios en neurociencia básica para mejorar la toma de decisiones financieras, y comprender el porqué de las decisiones y la conducta del consumidor, las empresas y los inversores.

- Conocer las áreas más importantes de la neurociencia y sus implicaciones en la toma de decisiones económicas.
- Conocer el funcionamiento del cerebro ante estímulos económicos.
- Comprender las motivaciones que explican las respuestas a los cambios que afectan a la bolsa.
- Formar profesionales capaces de anticiparse al mercado, través de los avances de la ciencia y la medicina al servicio de la economía.
- Formar profesionales con competencias estratégicas de inversión.



Titulación

Curso acreditado por la Asociación Española de Neuroeconomía (ASOCENE). Esta entidad, de carácter oficial, emitirá el título una vez que el alumno supere todas las pruebas requeridas. Es título certificará la capacitación como experto en las áreas de la Neurociencia aplicada a la economía y al marketing.

Matriculación

El coste del curso es de **345 euros**.

Consulte con nosotros en secretaria@asocene.com

Claustro de Profesores

Dr. PEDRO EMILIO BERMEJO VELASCO.

Licenciado en Medicina. Especialidad Neurología. Doctor en Medicina.
Presidente de la Asociación Española de Neuroeconomía.

RICARDO JOSE IZQUIERDO MEGIA.

Fundador de la Asociación Española de Neuroeconomía.
CEO de DCT21.

Dra. MARIA ASCENSION ZEA SEVILLA.

Licenciada en Medicina. Especialidad Neurología. Doctorada en Medicina.

Dr. JAIME CHAMORRO DELMO.

Licenciado en Medicina. Especialidad Psiquiatría

Dr. ANDRÉS CRUZ HERRANZ.

Licenciado en Medicina. Especialidad Neurología. Máster en Biología del Comportamiento

Dr. RODOLFO DORADO TAKIGUCHI.

Licenciado en Medicina. Espec. Neurología.



Programa del curso*

MÓDULO I. Introducción a la neuroeconomía. Utilidad de la neurociencia en las decisiones económicas.

- 1.1. El origen de la neuroeconomía.
- 1.2. Métodos de estudio utilizados en neuroeconomía.
- 1.3. Utilidad actual y futura de la neurociencia en los negocios.
- 1.4. ¿Qué son las neurofinanzas?

MÓDULO II. Mecanismos cerebrales utilizados en la toma de decisiones.

- 2.1. Neuroanatomía básica para economistas y publicistas.
- 2.2. Sistema de recompensa cerebral.
- 2.3. Sistema de aversión a la pérdida o aversión al riesgo.
- 2.4. Equilibrio entre sistemas como origen de la toma de decisiones.
- 2.5. Toma de decisiones cognitivas y emocionales.
- 2.6. Errores de percepción en la toma de decisiones económicas.
- 2.4. El juego del ultimátum y la ilógica del “homo economicus”.

4

MÓDULO III. Euforia y pánico. Ciclos económicos.

- 3.1. Factores psicológicos asociados a las burbujas especulativas.
- 3.2. Estructuras cerebrales implicadas en fase alcista de los mercados bursátiles.
- 3.3. Estructuras cerebrales implicadas en la fase bajista.
- 3.4. Análisis neuroeconómico. Ciclo en base a la psicología de los inversores.

MÓDULO IV. Centro del placer y aversión a la pérdida.

- 4.1. El centro del placer, las inversiones económicas y el consumo.
- 4.2. Neuroeconomía de las adicciones.
- 4.3. Efecto “goggle”: manipulación de la mente del inversor.
- 4.4. Miedo, pánico y ansiedad en los ciclos económicos. Índice VIX.
- 4.5. Promediar. Un sesgo cerebral no controlado.



MÓDULO V: Efecto manada, exceso de confianza e ilusión de control.

- 5.1. Neuronas en espejo y efecto manada. Nuestra tendencia a seguir a los demás.
- 5.2. Estructuras cerebrales implicadas en el efecto manada.
- 5.3. Comportamientos sociales.
- 5.4. Exceso de confianza. Sesgo cerebral del cerebro humano y cómo evitarlo.

MÓDULO VI: El mercado bursátil: inversión o juego de azar. Apetito por el riesgo y sobrerreacciones a las noticias.

- 6.1. Tolerancia al riesgo y su papel en las decisiones económicas.
- 6.2. Tolerancia al riesgo: cómo estudiarla y modificarla.
- 6.3. Apetito por el riesgo. Compradores compulsivos.
- 6.4. Sobrerreacción a noticias y movimientos bursátiles. Sorpresas del mercado.
- 6.5. Neuroeconomía y las inversiones a corto plazo.

MÓDULO VII: Factores externos capaces de influir en los mercados.

- 7.1. Factores ambientales y estacionales: influencia en los mercados financieros.
- 7.2. Cafeína, estrés y drogas de abuso: su influencia en nuestra toma de decisiones económicas.
- 7.3. Fármacos. Cómo modifican nuestra capacidad de inversión.
- 7.4. Mejorar nuestra capacidad de inversión: de los test psicológicos a los análisis

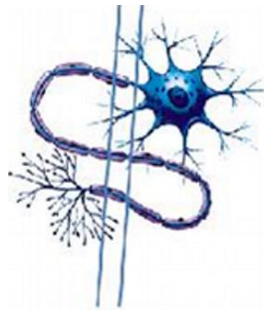


Asociación Española de Neuroeconomía

Avenida Brasil 17, 13 H

28020, Madrid

secretaria@asocene.com



Sociedad Científica fundada en el año 2009, con CIF: G-85851426 y se rige con carácter general, por la vigente Ley Orgánica 1/2002 de 22 de marzo reguladora del Derecho de Asociación y sus normas complementarias y de desarrollo.

La Asociación Española de Neuroeconomía desarrolla sus actividades en todo el territorio español. Esto no excluye ni limita la posibilidad de desarrollar actividades de ámbito o alcance internacional, ya sea por sí misma o en relación y cooperación con otras entidades que persigan fines similares.

* Debido a la continua actualización de los contenidos y a la incorporación de los últimos avances de la neurociencia al temario, este puede sufrir variaciones en su estructura.

