



aedemo[®]
asociación española de estudios
de mercado, marketing y opinión

Webinar
Formación Online

aedemo@aedemo.es | Tel: 91 330 07 19 | aedemo.es

Aplicaciones de la Economía del Comportamiento en la investigación de mercados

¿Cómo averiguar por qué la gente elige algo,
incluso cuando ni ellos mismos lo saben?

30 de octubre 2017 | 16.00 a 17.30 horas

Sesión online de 45 minutos de exposición más tiempo para preguntas

Actividad gratuita para socios

Objetivos:

1. Familiarizar a los asistentes con las nociones de básicas de la Economía del Comportamiento (Behavioral Economics), una disciplina que en los últimos años revolucionó la teoría de las decisiones económicas.

La trascendencia de estos hallazgos ha sido reconocida con dos premios Nobel en Economía otorgados a Daniel Kahnemann en el 2002 y a Richard Thaler en el 2017.

2. Mostrar, con ejemplos prácticos y accionables, cómo se pueden aprovechar algunos conocimientos de la Economía del Comportamiento para optimizar el diseño, la ejecución y la interpretación en investigación de mercados.

Programa:

PARTE 1:

Nociones de la Economía del Comportamiento

1. Desmontando el mito de las “decisiones racionales”
2. El Sistema 1 y el Sistema 2
3. Los sesgos cognitivos y sus consecuencias
4. Irracionales, pero no impredecibles
5. Los “nudge”, ¿qué son y cómo se aplican?
6. El paso del campo académico al de las políticas públicas y al marketing

PARTE 2:

Sus aplicaciones a los estudios de mercado

7. La clave no está en las respuestas, sino en las preguntas.
8. Los costes millonarios de utilizar un “marco” de análisis equivocado. Dos casos reales.
9. Ejemplos concretas de cómo aplicar la Economía del Comportamiento y la neurociencia en el diseño, ejecución e interpretación de nuestros estudios.

Profesores:

Dimitri Schmitow

Director y socio fundador de Sumar Research.



Acredita más de 30 años en la profesión, durante los cuales ha realizado y supervisado personalmente estudios de mercado en más de 40 países de todo el mundo.

Doctor en Psicología Social y ex profesor responsable de la cátedra de Psicología Institucional de la Universidad de Buenos Aires.

Es autor habitual de artículos especializados en marketing, investigación de mercados y psicología y ha sido ponente en varios congresos y conferencias internacionales organizadas por ESOMAR y ARQ-QRCA.

Linkedin: www.linkedin.com/in/dimitri-schmitow-ponamarev-a7aa2812/

Quique Belenguer

CEO de Inmerco y de Mints&Brains y consultor de marketing especializado en procesos de decisión.



Es Economista, máster en Sociedad de la Innovación por la UOC, y exec MSc en Behavioural Sciences por la London School of Economics.

Es profesor del grado de negocios internacionales en ESIC.

Su principal campo de especialización es el análisis y consultoría sobre procesos de decisión de compra. Principalmente desarrolla estudios de investigación y consultoría para transformar los insights en acciones.

Ha trabajado con numerosas empresas en EMEA y Americas como Aegon, Greif o Mango.

Escribe artículos y imparte conferencias habitualmente, especialmente en el campo de behavioural insights aplicados a consumer goods, public policy y finance.

Linkedin: www.linkedin.com/in/quiquebelenguer

Quique y Dimitri han sido pioneros en difundir y en aplicar la Economía del Comportamiento en sus proyectos de investigación de mercados en España.

Plataforma técnica:

Se desarrollará con la plataforma on line **Cisco Webex**

Los asistentes recibirán una invitación via email con el link de conexión, que no deberá ser compartido con otras personas.

Para acceder al webinar de forma óptima, se recomienda que el ordenador o tablet dispongan de una buena conexión a Internet, preferiblemente que no sea inalámbrica. Hay dos opciones de audio, la que ofrece mayor calidad es la de "Audio por internet" frente a la "llamada telefónica", y el uso de auriculares

Aedemo realizará una prueba de conexión con los asistentes en días previos al inicio del curso para verificar la calidad del acceso y orientar cómo se desarrollará la dinámica de escucha, visión y participación.

Al finalizar el webinar, se envía una encuesta de evaluación de la satisfacción, valorando contenidos, material facilitado, profesorado y condiciones técnicas.

Inscripciones:

Hasta el 24 de octubre:

- Socios AEDEMO GRATIS
- No Socios AEDEMO 90 € + 21% IVA

A partir del 25 de octubre:

- Socios AEDEMO 50 € + 21% IVA
- No Socios AEDEMO 190 € + 21% IVA

Información:

AEDEMO (Asociación Española de Estudios de Mercado, Marketing y Opinión)

Tel. 91 330 07 19 / 93 - 363 10 50

Http: //www.aedemo.es

e-mail: aedemo@aedemo.es