

CURSO

BEHAVIORAL DESIGN: INFLUIR EN LA TOMA DE DECISIONES

Informes: Mireya Medina
mmedinap@centro.edu.mx
Whatsapp | 55 7931 6629

BEHAVIORAL DESIGN: INFLUIR EN LA TOMA DE DECISIONES CURSO

Informes: Mireya Medina
mmedinap@centro.edu.mx
Whatsapp | 55 7931 6629

¿DE QUÉ SE TRATA?

Las ciencias del comportamiento combinan conceptos de psicología y economía para estudiar la conducta humana y cómo nuestro contexto físico y psicológico influyen en la toma de decisiones cuando consumimos o compramos. En este curso, los participantes aprenderán conceptos de Behavioral Design para diseñar mejores productos, servicios y estrategias centrados en los usuarios. Aprenderán el modelo CREATE y los conceptos de nudging, boosting y otras técnicas de cambio de comportamiento.

TEMARIO

Introducción a las ciencias del comportamiento y el proceso de toma de decisiones

- Ciencias del comportamiento en el mundo
- Racionalidad humana
- Sistemas de pensamiento

Modelo de Acción CREATE + Dinámica/Ejercicio

- Modelos de cambio de comportamiento
- Modelo de acción CREATE

La última milla y elementos de arquitectura de decisiones

- La última milla
- Adopción psicológica de productos y servicios
- Retroalimentación

Recarga cognitiva y técnicas de cambio de comportamiento

- Simplicidad cognitiva
- Introducción gradual de conceptos
- Similitudes
- Nudging, boosting y otras técnicas de cambio de comportamiento

¿QUIÉN IMPARTE?

Emiliano Díaz del Valle | Co-fundador y director del Instituto Mexicano de Economía del Comportamiento. Se especializa en el diseño de productos que generen cambios positivos en el comportamiento y en el fomento de hábitos y acciones en México y Latam. Tiene estudios de posgrado en Behavioural and Experimental Economics por la Universidad de Nottingham, Inglaterra.