

# Pasantía Internacional

## NEUROEXPERIENCE COSTA RICA



---

HOY VIVO LA  
FORMACIÓN  
**TEC**

---

# Nuestro Objetivo

La intersección entre neurociencia y marketing ha revolucionado la forma en que las empresas comprenden y conectan con los consumidores. Esta pasantía permitirá profundizar en los avances científicos aplicados a la toma de decisiones y comportamiento del consumidor, y experimentar su aplicación en un entorno global y diverso.

Esta pasantía ofrece una experiencia inmersiva en neuromarketing y aprendizaje práctico en un entorno internacional. Los participantes tendrán la oportunidad de aplicar neuromarketing en negocios y tecnología en laboratorios especializados.

El principal objetivo es ofrecer a los profesionales un programa único que combina acceso a un laboratorio de neurociencias de vanguardia y colaboración con expertos en neuromarketing, orientado a la realización de investigaciones innovadoras mediante metodologías avanzadas.

Para lo anterior se sigue una metodología que involucra:

- Clases magistrales con expertos en marketing, neuromarketing, análisis de datos y tecnología.
- Desarrollo de casos de estudio personalizados.
- Talleres en el Shopper Lab del Instituto Tecnológico de Costa Rica.
- Experiencias en el sector empresarial y académico.

La pasantía se desarrollará en dos campus del Tecnológico de Costa Rica ubicados en Cartago y San Carlos.



# Requisitos

- Es deseable que el participante cuente con dos o tres años de experiencia laboral.
- Podrán participar personas que por la naturaleza de sus funciones, actualización profesional o superación personal deseen capacitarse en el tema.
- Se admiten participantes de diferentes áreas de estudio que deseen ampliar su conocimiento.
- Será necesario contar con un título académico mínimo en alguna carrera de las ciencias sociales, psicología, pedagogía.
- Será realizada en idioma español.
- Clases magistrales con expertos nacionales e internacionales en marketing, neuromarketing, análisis de datos y tecnología.
- Desarrollo de casos de estudio ajustados a la medida del participante.
- Talleres en el Shopper Lab del Instituto Tecnológico de Costa Rica (Sede Central y San Carlos).
- Experiencias en el sector empresarial y/o académico.
- Se sugiere el conocimientos en manejo de datos.

Se analizarán temas que relacionan el Neuromarketing dentro de la investigación de mercados, así como las aplicaciones prácticas dentro del análisis de datos, involucrando los procesos de captura y medición con tecnologías avanzadas de neuromarketing, hasta llegar a la generación de insights para la aplicación en las empresas y/o en el entorno académico.



# Facilitadores

## Juan Diego Sánchez Sánchez



Académico y consultor con una amplia trayectoria en ciencias empresariales, derecho, finanzas y mercadeo, respaldada por múltiples doctorados, maestrías y publicaciones científicas. Profesor universitario en más de 15 instituciones, autor de libros y artículos, asesor de proyectos de ley y conferencista internacional en temas como neuroderecho, inteligencia artificial y neuroeconomía. Destaca por su capacidad interdisciplinaria, liderazgo académico y compromiso con la innovación educativa y legal.

## Silvia Campos Esquivel



Con más de 20 años de experiencia asesorando a empresas transnacionales en investigación comercial, ha liderado más de 400 estudios aplicando tecnologías biométricas como Eye Tracking, Face Reading, GSR, EEG y pupilometría, además de herramientas de análisis de tráfico y estudios cuantitativos. Su enfoque ha sido conocer profundamente el comportamiento del consumidor y del mercado, combinando tecnología avanzada con metodologías de investigación de alto rigor.

Con destacada participación en foros latinoamericanos desde 2010, divulgando conocimientos en neuromarketing y comportamiento del consumidor. Gracias a su amplia experiencia en tecnología, academia, servicio al cliente y mercadeo, ha logrado asesorar integralmente a diversas compañías. Ha sido reconocida como Miembro Honorario de la Asociación Mexicana de Neuromarketing, nominada Mujer Innovadora 2022 y galardonada con el premio We Woman de la Universidad Iberoamericana de México, entre otros reconocimientos por su liderazgo y contribución profesional.



## Marco William Martínez Mora

Profesor e investigador en el Tecnológico de Costa Rica (TEC), lidera el Laboratorio de Neurociencias Empresariales y coordina el Programa Técnico en Administración de Empresas. Imparte cursos de mercadeo y neuromarketing desde 2014, integrando tecnologías como eye tracking, face reading y respuesta galvánica en estudios aplicados al comportamiento del consumidor y la toma de decisiones. Es investigador del CIADEG y ha desarrollado múltiples proyectos sobre experiencia del cliente, redes sociales y diseño publicitario.

Cuenta con una Maestría en Dirección de Empresas, una Licenciatura en Mercadeo y una especialización en Neuromarketing, y actualmente cursa un doctorado en Ciencias de la Administración en la UNED. Ha participado en publicaciones académicas internacionales y programas de formación en Japón, México y Europa, enfocando su trabajo en la intersección entre neurociencia, educación técnica y estrategias de marketing empresarial.



## Alejandra Brenes Gutiérrez

Psicóloga especializada en comportamiento del consumidor, con más de una década de experiencia en investigación aplicada al consumo, neuromarketing y diseño de experiencias multisensoriales, especialmente en el sector gastronómico. Ha trabajado como consultora, docente universitaria y fundadora de una red latinoamericana de investigación gastronómica. Su enfoque combina neurociencia, psicología del consumidor y tecnologías biométricas, con el objetivo de promover prácticas de consumo emocionalmente significativas y sostenibles.



# Malla Curricular

El curso-taller está compuesto por 2 sesiones de trabajo las cuales permitan a los participantes comprender en términos generales y específicos las diferentes metodologías utilizadas para el abordaje de cada tema.

## I. Fundamentos del Neuromarketing

- Introducción a la pasantía, por medio de la presentación de los participantes, objetivos de esta y agenda.
- Desarrollo de los conceptos claves asociados al Neuromarketing: neurociencia aplicada al marketing, psicología del consumidor, métodos de medición neurofisiológica.
- Protección de datos.

## II. Taller: Técnicas y herramientas de Neuroimagen y Biofeedback

- Metodologías y técnicas utilizadas en la investigación con Neuromarketing, destacando las diferencias conceptuales y de aplicación en individuos y ambientes, así como el output que genera cada una de ellas según el tipo de mediciones.
- Revisión de las tecnologías de FMRI, EEG, Eye-tracking (Móvil, stand base, online y con IA), IAT, Biofeedback, GSR.

### III. Estrategias de Marketing Basadas en Neuromarketing

### IV. Herramientas y Métodos Avanzados

### V. Aplicaciones Prácticas y Análisis de Datos

- En el marco de este tema, se profundiza en el cómo aplicar los resultados de neuromarketing en estrategias de branding y publicidad.
- Aplicación mediante el Taller: Desarrollo de Estrategias de Marketing en cual se llevan a cabo las siguientes actividades
  - Creación de una estrategia de marketing basada en insights neurocientíficos.
  - Presentación y discusión de las estrategias desarrolladas por los participantes.
- Metodologías no Tradicionales en Neuromarketing: Identificación de variables alternas en la investigación de otras áreas como Neurofinanzas, Neuroliderazgo y en la Enseñanza.
- Incorporación de técnicas de análisis de big data, algoritmos de machine learning y otras metodologías de análisis aplicados al neuromarketing.
- Procesos continuos de transformación de la experiencia de investigación y comercial, mediante la aplicación de metodologías ágiles.
- Pasos necesarios para poder desarrollar un proceso de innovación aplicados a CX / UX exitoso.
- Análisis de datos de investigación con las diferentes metodologías



## VI. Mesa Redonda

## VII. Actividad de cierre y entrega de diplomas

- Desafíos y Oportunidades en Neuromarketing en el cual se discute las innovaciones, aplicaciones éticas, y el futuro del neuromarketing.
- Presentación de los proyectos realizados durante la semana por los participantes.
- Feedback de los expertos y certificación de participación

# Lugar

## Instituto Tecnológico de Costa Rica



**Sede Central en  
Cartago**



**Sede Regional en  
San Carlos**

Escuela de Negocios líder en el sector empresarial con una trayectoria de más de 50 años formando profesionales en el área empresarial y de marketing.

Expertos en marketing, management y tecnología con 12 campus en España y acuerdos con más de 30 países.

# Cronograma

**Del 16 al 20 de febrero 2025**

Horario	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
7:45 am	Traslado al TEC Cartago	Traslado al TEC Cartago	Traslado al TEC Cartago	Traslado al TEC San Carlos	Traslado al TEC San Carlos	
8:30 - 10:30 am	Módulo1	Módulo II (2 parte)	Módulo IV	Espacio para desarrollo de trabajos en grupo guiados	Módulo VI - Mesa Redonda	
10:30 - 11:00 am	Break	Break	Break	Break	Break	
11:00 am a 1:00 pm	Módulo II (1 parte)	Módulo III	Módulo V	Espacio para desarrollo de trabajos en grupo guiados	Actividad de cierre	Regreso al medio día a San José
1:00 pm	Almuerzo y tarde libre	Almuerzo y tarde libre	Salida a Sede San Carlos - Almuerzo en el camino	Almuerzo y tarde libre	Almuerzo y tarde libre	



# Inversión



**\$ 2.500**

El monto incluye:

- Capacitación e instrucción profesional de la mano de expertos.
- Talleres en los laboratorios.
- Traslados aeropuerto - hotel - aeropuerto.
- Hospedaje por 4 noches con desayuno incluido en la ciudad de Cartago.
- Hospedaje por 3 noches con desayuno incluido en la ciudad de San Carlos.
- Alimentación durante el desarrollo del programa.

\*Adicionalmente se estaría recomendando la visita a las aguas termales y sitios turísticos de interés.



# Forma de Pago

Realizar una transferencia electrónica a las siguientes cuentas a nombre de FUNDATEC:

BANCO NACIONAL DE COSTA RICA			
Tipo	Moneda	Cuenta Cliente	Cuenta Corriente
Corriente	Dólares	'15107510026000291100-02-075-600029-3	

BANCO DE COSTA RICA			
Tipo	Moneda	Cuenta Cliente	Cuenta Corriente
Corriente	Dólares	'15201275000404604	275-0004046-0

Cédula Jurídica FUNDATEC: 3-006-087315

## Importante:

- **Fecha límite de pago:** 30 de enero 2026
- **Anotar en el detalle:** Pasantía TEC - Neuromarketing - Nombre del participante
- Una vez realizado el pago, **enviar el comprobante a:**
  - **Sussana Salas:** [ssalas@itcr.ac.cr](mailto:ssalas@itcr.ac.cr)
  - **Nancy Solano:** [nansolano@itcr.ac.cr](mailto:nansolano@itcr.ac.cr)



# Contáctenos



[www.tec.ac.cr/actualizacion-empresarial](http://www.tec.ac.cr/actualizacion-empresarial)



[+506 7030-0280](tel:+50670300280)



[actualizacion-ae@tec.ac.cr](mailto:actualizacion-ae@tec.ac.cr)



PRESTIGIO  
RESPALDO  
INNOVACIÓN