Behavioral design bootcamp

Nuevo. Mejorado. Más horas. Más experto.

THE BEHAVIORAL SCHOOL

DANI SOLANA

THE
BEHAVIORAL
SCHOOL

Por qué aprender Behavioral design

Porque entendiendo mejor cómo pensamos y cómo tomamos decisiones, podrás:

1) **Conseguir mejores productos y servicios**, porque tendrás una comprensión mucho más precisa del comportamiento de las personas y serán productos y servicios psicológicamente avanzados.

2) **Anticiparte y predecir** cómo se va a comportar una persona ante las experiencias que estás creando.

3) **Acreditar razones científicas** comprobadas, testadas y aceptadas a tus decisiones.

> *"Ha sido uno de los mejores cursos a los que he asistido en los últimos años (y no son pocos)..."*
>
> Marcos Arnáiz Ramos

THE
BEHAVIORAL
SCHOOL

Docente: Dani Solana

El profesor es Dani Solana.

Nadie externo, ni sin experiencia, las clases las imparte Dani íntegramente.

Dani lleva más de 4 años enseñando esta disciplina que solo se enseña y se aplica en USA y UK.

Está enseñando a profesionales de muchísimas empresas y sectores como Telefónica, Banco Santander, Openbank, ING, LIDL, Accenture, Mango, Sanitas, Cabify, Vodafone, Flat 101, Designit, IBM, Freepik, ISDIN, Mercado Libre, Pfizer, SEAT, Seguros AXA, Cepsa... la lista es grande.

THE
BEHAVIORAL
SCHOOL

Qué vas a aprender

Para empezar instalarás en tu mente la capacidad de ver mucho más allá

1) Usar **niveles avanzados de psicología cognitiva y persuasión** (con ética).

2) **Dirigir la atención e impulsar la acción** hacia donde creas necesario.

3) Provocar **respuestas emocionales** inconscientes**.**

4) **Integrar tácticas psicológicas para optimizar las conversiones.**

> *"Un verdadero placer y un honor dejar que Dani nos moldee la mente, se siente como si me hubiera instalado algo en el cerebro"*
>
> Marc Soro

Y también...

A lograr que las personas perciban **facilidad cognitiva**, y a **persuadir para que termine una tarea** que ha dejado incompleta, por ejemplo un carrito de la compra abandonado y **a aumentar el valor percibido** de una oferta o propuesta de valor, y **a reducir y eliminar la incertidumbre** para que las personas logren hacer lo que ya querían hacer, y **a detectar cómo sienten y piensan las personas** acerca de experiencias, productos y servicios, entre otras muchas cosas más.

> *"Un curso realmente completo, con un contenido extenso, técnico y a la vez ameno. Es un curso de una calidad altísima..."*
>
> Mario Martín Salvador

THE
BEHAVIORAL
SCHOOL

Requisitos

Ninguno.

.

.

.

.

.

En serio, ninguno.

Ni siquiera se diseña durante la formación.

Solo necesitas tu mente.

> *"Agradecer a Daniel, el enfoque práctico, ¡la cercanía y la gran comunidad de behaviorals!, su generosidad en compartir recursos, conocimiento y sobre todo plantear un curso dinámico super práctico y con multitud de casos que ayudan a entender las ciencias del comportamiento y su aplicación."*
>
> Raquel Moranchel Gómez

THE
BEHAVIORAL
SCHOOL

Quiénes se unen a la formación

1) Profesionales del Diseño, UX, UI, Visual, Research, Narrativa, Copywriters, Content designers...

2) Profesionales del Marketing, Inbound, Marketng de contenidos, Email marketing, Marcas...

3) Profesionales de CRO, Growth, Analítica digital...

4) Profesionales de la Gestión, Gestión de equipos, Dueños de empresas, Startups...

"Antes de decidirme por hacer el bootcamp con Dani, investigué sobre la formación y hablé con muchas personas que me la recomendaron una y otra vez sin dudar y tenían razón."

Antonia Stankova

Cómo es la formación

Decir que es totalmente práctica quizá se quede corto. A los 12 minutos de empezar la primera clase ya se empieza a aplicar a casos reales de forma práctica.

Dani aplica también Behavioral design a la propia formación, por lo que te encontrarás con algo que nunca has experimentado.

La gente hasta se divierte (incluso llega la hora de fin de la clase y se quieren quedar más).
Son 30 horas a lo largo de un mes.
Y la modalidad es online en vivo a través de Zoom.

> *"El curso es todo un viaje de conocimiento y aprendizaje diario."*
>
> Vanesa Ballesteros Abad

THE
BEHAVIORAL
SCHOOL

Módulos de la formación
Módulo 1

Principios fundamentales

- Sistema dual de pensamiento.
- Cómo tomamos decisiones.
- Cómo diseñar para introducir facilidad cognitiva.
- Cómo diseñar para detener a la mente cuando es necesario.

Además de aprender a generar facilidad cognitiva, también se aprende a introducir fricción necesaria, a crear confianza y a aumentar la sensación de control que tan arraigada está en nuestra mente.

THE
BEHAVIORAL
SCHOOL

Módulos de la formación
Módulo 2

Atajos mentales y sesgos cognitivos

- Definición experta y categorías.
- Los 12 principios psicológicos, sesgos cognitivos y emociones más potentes.

Te llevas además una “baraja” de cartas con los 48 sesgos y emociones más importantes de los cerca de 300 que están documentados.
Con una explicación breve, una detallada, fuente y ejemplos para aplicarlo en proyectos reales.

THE
BEHAVIORAL
SCHOOL

Módulos de la formación
Módulo 3

Atención, incertidumbre y contextos.

- Cómo influye la atención y cómo lograrla.
- Cómo reducir la incertidumbre.
- Tipos de contextos comportamentales para categorizar a las personas y cómo cambiar el contexto para modificar las decisiones.
- Cómo lograr una arquitectura de la decisión óptima.

Llamar y retener la atención es esencial en mundo lleno de estímulos y competidores.
La incertidumbre es la mayor asesina de la conversión. Aprendemos a reducirla.
Y el contexto es el secreto para modificar el comportamiento.

THE
BEHAVIORAL
SCHOOL

Módulos de la formación
Módulo 4

Frameworks de comportamiento

- Frameworks para detectar el comportamiento, para detectar sobre todo barreras psicológicas.
- Frameworks para aplicar de manera práctica a cualquier proyecto.

Estas herramientas y metodologías logran que puedas ver aquello que no verías con otros métodos, ahondar en la psique de las personas y crear productos, servicios y experiencias que logren realmente más conversión, que logran que las personas tomen acción porque están dirigidas directamente a su mente.

THE
BEHAVIORAL
SCHOOL

Para terminar, más valor añadido.

Esta formación es distinta y especial por muchos motivos, pero además tiene algo que no se suele ver en otras formaciones.

Dani siempre estará ahí para ti. Incluso después de la formación.
Te acompañará en tus decisiones, te ayudará siempre y te aconsejará de forma muy detallada.

Es posible que no nos creas al decirte esto, así que te aconsejamos preguntar a cualquier persona que haya aprendido con él.

Lleva más de 4 años enseñando a muchas personas, cualquiera de ellas te lo dirá.

> *"Nunca hice un curso con una atención tan personalizada y de valor."*
>
> Ramón Delgado Gómez

THE
BEHAVIORAL
SCHOOL

Gracias

Si tienes cualquier duda o quieres contactar por cualquier razón, puedes escribirnos a

hola@thebehavioralschool.com

Y llamarnos o ponernos un whatsapp a:

+34 677 165 386