

ESPECIALIZAÇÃO AVANÇADA

# PSICOLOGIA DO CONSUMIDOR

**89 horas** (26 horas síncronas e 63 horas assíncronas)



**MAIS VALIAS:** Complementar formações profissionais com um conjunto de habilitações determinantes na identificação de comportamentos, opiniões, motivações e decisões do consumidor.

## PLANO CURRICULAR

### PSICOLOGIA DO CONSUMIDOR

- Apresentação da plataforma colaborativa de aprendizagem
- Sessão de abertura
- Introdução à psicologia do consumidor
- Psicologia aplicada à publicidade e marketing
- Influência e persuasão;

### MOTIVAÇÃO ORIENTADA PARA O CONSUMO

- Sessão de acompanhamento
- Motivação humana
- Motivação e comportamento
- Necessidades e motivações de consumo
- Emoção e decisão de compra;

### MEMÓRIA E DECISÃO DE CONSUMO

- Definições e princípios básicos
- Questões experimentais e memória
- Representação e memória: conceitos e distinções
- Modelos de memória de reconhecimento
- Estruturas de conhecimentos e memória
- Memória de trabalho
- Dissociações entre processos implícitos e explícitos
- Ilusões de memória
- Memória e consumo;

(continua na próxima página)

## COORDENAÇÃO CIENTÍFICA



PEDRO MONTEIRO

**990**

Inscrição  
**160€**  
Pag. Frac.  
**5x198€**

**ONLINE**

**PÓS-LABORAL (SEGUNDA-FEIRA)**

Aproveite **desconto de 10%** em pronto pagamento

## TESTEMUNHO

Uma excelente ferramenta para trabalhar na área das vendas, gestão de equipas de comerciais e recursos humanos. Aprendi imenso numa área desconhecida por mim, valeu a pena esta formação de aperfeiçoamento profissional. Recomendo vivamente!

EX-FORMANDA JÉSSICA MENDES DE OLIVEIRA

**DÉCADAS DE ENSINO,  
MILHARES DE FORMANDOS**

### **EXPERIÊNCIAS DE CONSUMO HEDÔNICO**

- Experiências hedônicas
- Representação cognitiva das experiências hedônicas
- Motivações hedônicas de consumo;

### **COMPORTEAMENTO DO CONSUMIDOR**

- Introdução ao comportamento do consumidor
- Processamento de informação e consumo
- Decisão de consumo
- Mudança de comportamentos
- Padrões comportamentais e identidade do consumidor
- Cultura e consumo
- Questões éticas e legais;

### **TEMAS DE COGNIÇÃO SOCIAL**

- Sessão de acompanhamento
- Processos cognitivos automáticos
- Atitudes; - Estereótipos
- Aplicações ao contexto de consumo;

### **JULGAMENTO E DECISÃO NA INCERTEZA**

- Reasoning; - Judgement; - Decision making; - Consumer decision making;

### **ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

- A economia comportamental
- Aspectos cognitivos das decisões financeiras
- A irracionalidade humana e o mercado financeiro
- Contexto e comportamento económico.
- Aplicações da economia comportamental;

### **NEUROMARKETING**

- A arquitetura biológica do consumo
- Neurónios de trabalho e as decisões quotidianas
- Neuromarketing: uma ferramenta incomparável
- Aplicação do neuromarketing ao quotidiano
- Expericencial marketing;

### **PSICOLOGIA DA NEGOCIAÇÃO**

- Definições e princípios básicos
- Contextos de negociação
- Motivação, cognição e poder do negociador
- Influência psicológica na negociação;

### **PSICOLOGIA DAS FINANÇAS PESSOAIS**

- A psicologia e o contexto financeiro atual
- Autorregulação, poupança e comportamento
- Decisões financeiras pessoais
- Psicologia e o crédito
- O fenómeno do endividamento excessivo
- Introdução ao coaching financeiro
- Sessão de encerramento;



**Pedro Monteiro - Coordenação Científica**

Consultor de Comportamento do Consumidor e Economia Comportamental, áreas em que realiza investigação em projetos nacionais e internacionais, procurando integrar os aspetos sociais, cognitivos, legais e financeiros sobre tomada de decisão e consumo. Mestre em Psicologia do Consumidor e Cognição Social Aplicada pela Faculdade de Psicologia da Universidade de Lisboa, é Formador em Literacia Financeira, desenvolvendo projetos de formação para empresas nacionais e entidades sociais. Atualmente, desempenha o cargo de Consultor e Psicólogo do Consumidor no Gabinete... (consulte a nota completa no nosso site).



**João Braga**

Doutorado em Psicologia ? Cognição Social ? pela Universidade de Lisboa e Professor Auxiliar Convidado na Faculdade de Psicologia da Universidade de Lisboa e na Faculdade de Ciências Humanas da Universidade Católica de Lisboa, onde leciona Psicologia Social, Julgamento e Tomada de Decisão, Pensamento Motivado, Economia Comportamental e Estatística. Foi investigador convidado na Indiana University e na New York University. Desenvolve investigação sobre os Julgamento e Tomada de Decisão, Comportamento do Consumidor e Economia Comportamental... (consulte a nota completa no nosso site).



**Pedro Marques**

Investigador no Centro de Investigação em Ciências Psicológicas (Faculdade de Psicologia, Universidade de Lisboa), desenvolvendo o seu trabalho na área da Memória Humana e Aprendizagem. Mestre em Cognição Social Aplicada e possui o doutoramento em Psicologia Cognitiva (também na FPUL), trabalhou também na área da Interação Homem-Máquina e na divulgação e sensibilização para a importância das ciências psicológicas e psicologia experimental em escolas e associações não-governamentais. Recentemente esteve inserido no Bjork Learning & Forgetting Lab... (consulte a nota completa no nosso site).

# CRIAP

INSTITUTO

✉ geral@criap.com

☎ 225 492 190 - 225 097 667

🌐 www.criap.com

📍 Torre das Antas, Avenida Fernão de Magalhães, n.º 1862, 5.º piso, 4350-158 Porto (Sede)

📍 Campo Grande, n.º 220B, 1700-094 Lisboa