0.0

Comentarios (0)

Carolina Marín

Sevilla, España
Conferencista | Docente | Moderador

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Inglés

Áreas de conocimiento

Neuromakerting, Piscología, Motivación, Talento, Psicoterapia.

Descripción del perfil

Soy licenciada en Psicología por la Universidad de Sevilla. Posteriormente me formé como psicoterapeuta realizando un Máster en Psicología Relacional en la Universidad de Sevilla. Allí comencé a aprender esto que llaman psicología y terapia. En definitiva me preparé para ayudar a las personas que necesitan comprender que les pasa. Y ayudarles en su vida de la mejor forma que sé. Posteriormente estudié un máster como Mediadora Familiar por IPROMAF. Así pude entender las artes de la negociación y como no, el mundo legal, tan falto últimamente. La vida me llevó por otros derroteros, y comencé mi andadura en el mundo de la publicidad y el marketing. Aunque me viene de nacimiento pues soy la segunda generación de una familia que se ha dedicado a la publicidad siempre. Me marché a Barcelona, buscando el amor, y encontré más que eso. Estuve cinco años, donde trabajé en dos agencias para marcas como Fontaneda, Seat, Oreo (en DRAFTFCB), Pinturas Sikkens, Argal, cafés Quality Espresso, Junta de Castilla y León (en ABM). Posteriormente realicé un Exjecutive en Dirección de Marketing y Ventas, en la Universidad Europea de Madrid. Además me apasiona todo lo relacionado con el cerebro y me he especializado en Neuromarketing, estudiando un curso por Harvard. Actualmente soy CEO de ZITYFY, Psicoterapeuta Federada por la FEAP de pareja y familia, Directora Ejecutiva en Marín & Asociados, Docente en Eusa, Docente en el Máster de Planificación Estratégica de la Universidad de Sevilla, Docente en ISA de marketing (UIMP), Docente en la UPO y conferenciante. Mi vocación por la comunicación la he compaginado con mi pasión por la psicología. Me formé como psicoterapeuta para poder comprender al ser humano. La publicidad me ha dado el saber cómo se comunican las marcas, y cómo funciona la actitud de compra en un mundo convulso, donde conocer a nuestro consumidor es la base de una buena estrategia y con ello el éxito.

Conferencias, Cursos o Talleres

Conoce a tu cliente, una perspectiva desde el neuromarketing

Flexible

Conocer a tu futuro cliente, es esencial para poder establecer una estrategia de ventas, así como de empresa. Concoe como piensa, siente y actúa tu consumidor.

¿Cómo influye los sentidos en la decisión de compra?

Flexible

Sabemos que el ser humano es complejo, sabemos que en el mundo convulso en el que vivimos conocer a nuestro cliente es de vital importancia. ¿Y si pudiéramos saber qué influye desde nuestra marca al consumidor? ¿se puede modificar la decisión de compra final? ¿cómo compran nuestros usuarios, consumidores?

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/carolina-marin