Diplomatura en

BEHAVIORAL SCIENCES E IA: PERSONAS, ORGANIZACIONES Y MERCADOS.



Ciencias del Comportamiento aplicadas al liderazgo, la transformación organizacional, las decisiones y el comportamiento del consumidor con un enfoque basado en evidencia.

INTRODUCCIÓN

La expansión de la inteligencia artificial está modificando la manera en que las personas trabajan, consumen, se informan, interactúan y toman decisiones. Comprender cómo pensamos, elegimos y actuamos se ha convertido en una competencia fundamental para el desarrollo del liderazgo, la transformación organizacional, la toma de decisiones y la comprensión del comportamiento de los consumidores, en un mercado laboral en constante evolución.

Las Ciencias del Comportamiento (Behavioral Sciences) integran aportes de la psicología, la economía del comportamiento, las neurociencias y otras disciplinas para comprender los factores que influyen sobre las decisiones y conductas humanas. Su aplicación permite abordar desafíos vinculados al liderazgo, el cambio organizacional, la experiencia de clientes, el comportamiento del consumidor, la innovación y el diseño de mejores decisiones.

La Diplomatura en Behavioral Sciences e IA: Personas, Organizaciones y Mercados propone una formación interdisciplinaria y aplicada que integra psicología cognitiva, neurociencias, economía del comportamiento, behavioral design, liderazgo, comportamiento organizacional, productividad, behavioral marketing e inteligencia artificial aplicada al trabajo, a los clientes y a la toma de decisiones, con un enfoque basado en evidencia.

El programa aborda las Ciencias del Comportamiento desde tres ámbitos de aplicación: PERSONAS, ORGANIZACIONES y MERCADOS, y analiza transversalmente cómo la inteligencia artificial está transformando cada uno de ellos.

A lo largo de la diplomatura, los participantes incorporarán herramientas prácticas para comprender el comportamiento humano, optimizar procesos de decisión, mejorar la productividad, gestionar procesos de cambio y liderar equipos y organizaciones en contextos atravesados por inteligencia artificial y el cambio constante del mercado.

Como diferencial, la propuesta incorpora la metodología Behavioral Lab UB, un espacio de aplicación práctica donde los participantes trabajarán sobre desafíos reales de liderazgo, comportamiento organizacional, productividad, experiencia del cliente, mercados o adopción tecnológica, aplicando herramientas de diagnóstico conductual, diseño de intervenciones y evaluación de resultados.

ESTRUCTURA ACADÉMICA

La Diplomatura posee una estructura modular de cuatro ejes articulados. Avanza desde la comprensión del comportamiento humano hacia su aplicación en decisiones, liderazgo, organizaciones, consumidores, mercados e inteligencia artificial. El Behavioral Lab UB atraviesa los cuatro ejes y cuenta con tiempo propio dentro de la cursada.

- Eje 1 - Ciencias del Comportamiento, Psicología y Neurociencias Aplicadas a la Toma de Decisiones.
- Eje 2 - Behavioral Design, Liderazgo y Transformación Organizacional.
- Eje 3 - Comportamiento del Consumidor, Decisiones de Compra y Behavioral Marketing.
- Eje 4 - Inteligencia Artificial, Productividad e Innovación: Integración Humano-IA

HERRAMIENTAS Y COMPETENCIAS QUE SE TRABAJARÁN

- Ciencias del comportamiento aplicadas a decisiones, liderazgo, organizaciones y mercados.
- Psicología cognitiva, economía del comportamiento y neurociencias aplicadas, con criterios para distinguir evidencia de neuromitos.
- Identificación de heurísticas, sesgos cognitivos, emociones, hábitos y factores contextuales.
- Behavioral design, arquitectura de decisiones, nudges, fricciones e intervenciones conductuales.
- Liderazgo adaptativo y conductual, motivación, confianza, engagement y seguridad psicológica.
- Cultura, cambio, adopción tecnológica, productividad y diseño de entornos de alto desempeño.
- Psicología del consumidor, percepción de valor y decisiones de compra.
- Behavioral Marketing, Customer Experience (CX), User Experience (UX), influencia y persuasión ética.
- Inteligencia artificial aplicada al análisis conductual, a los behavioral insights y a la toma de decisiones.
- Inteligencia híbrida Human + AI, innovación, pensamiento crítico y criterios éticos.
- Diseño y experimentación de soluciones mediante Behavioral Lab UB.

¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTA DIPLOMATURA EN LA UB?

- Equipo docente con experiencia aplicada: Profesionales con trayectoria en ciencias del comportamiento, psicología cognitiva, liderazgo, comportamiento del consumidor, inteligencia artificial y transformación organizacional.
- Certificación universitaria: Certificación en Behavioral Sciences e IA: Personas, Organizaciones y Mercados en la UB. La Universidad de Belgrano, sinónimo de excelencia universitaria, es una de las mejores universidades privadas de Buenos Aires, Argentina, y se encuentra en el TOP 100 de mejores Universidades de América del Sur, según la calificación de QS World University Rankings que evalúa a las 1500 mejores universidades del mundo.
- Acompañamiento profesional: A lo largo del programa, los participantes serán acompañados por especialistas que combinan conocimiento académico con experiencia práctica en liderazgo, comportamiento organizacional, productividad, inteligencia artificial y transformación del trabajo

DIFERENCIALES DE LA DIPLOMATURA

- Una mirada integral del comportamiento humano aplicada a personas, organizaciones y mercados.
- Integración de Ciencias del Comportamiento, Psicología, Neurociencias, Behavioral Design, Liderazgo, Behavioral Marketing e IA.
- Behavioral Lab UB como metodología transversal y aplicada.
- Aplicación de Behavioral Sciences a liderazgo, cultura, consumidores, comunicación y decisiones.
- Inteligencia Artificial abordada desde la interacción Human + AI, los behavioral insights y la toma de decisiones.
- Enfoque basado en evidencia, para distinguir evidencia de neuromitos y simplificaciones.
- Orientación ejecutiva, interdisciplinaria y transferible a desafíos profesionales reales.

¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTA DIPLOMATURA EN LA UB?

- Equipo docente con experiencia aplicada: Profesionales con trayectoria en ciencias del comportamiento, psicología cognitiva, liderazgo, comportamiento del consumidor, inteligencia artificial y transformación organizacional.
- Certificación universitaria: Certificación en Behavioral Sciences e IA: Personas, Organizaciones y Mercados en la UB. La Universidad de Belgrano, sinónimo de excelencia universitaria, es una de las mejores universidades privadas de Buenos Aires, Argentina, y se encuentra en el TOP 100 de mejores Universidades de América del Sur, según la calificación de QS World University Rankings que evalúa a las 1500 mejores universidades del mundo.
- Acompañamiento profesional: A lo largo del programa, los participantes serán acompañados por especialistas que combinan conocimiento académico con experiencia práctica en liderazgo, comportamiento organizacional, productividad, inteligencia artificial y transformación del trabajo

METODOLOGÍA – BEHAVIORAL LAB UB

La diplomatura propone una metodología de aprendizaje aplicada, interdisciplinaria y orientada a la resolución de desafíos reales del mundo laboral y organizacional.

A través del enfoque Behavioral Lab UB, cada participante trabajará sobre un reto concreto vinculado a liderazgo, productividad, comportamiento organizacional, clientes o mercado, toma de decisiones o adopción tecnológica de su contexto profesional, aplicando las herramientas y metodologías desarrolladas durante el programa.

La propuesta combina:

- Clases virtuales sincrónicas con enfoque práctico y análisis de casos reales.
- Herramientas de ciencias del comportamiento, neurociencias, behavioral design e inteligencia artificial aplicada al trabajo y a las organizaciones.
- Actividades de reflexión, experimentación y diseño de soluciones orientadas a desafíos reales.
- Integración de herramientas de liderazgo, productividad, transformación organizacional, experiencia del cliente y toma de decisiones.
- Espacios de intercambio interdisciplinario, networking profesional y desarrollo de proyectos aplicados mediante Behavioral Lab UB.

Algunos ejemplos de desafíos posibles:

- Baja adopción de herramientas digitales o inteligencia artificial.
- Resistencia al cambio en equipos u organizaciones.
- Problemas de productividad, foco o sobrecarga laboral.
- Dificultades de comunicación y colaboración entre equipos.
- Falta de innovación o aprendizaje organizacional.
- Problemas de engagement, motivación o compromiso.
- Procesos de transformación cultural o digital.
- Exceso de reuniones, multitarea o fatiga digital.
- Mejora de hábitos organizacionales y dinámicas de trabajo.
- Bajas en las ventas por cambios en los comportamientos del cliente.
- Fricciones en la Experiencia del cliente.

DESTINATARIOS

PERFIL PROFESIONAL

Se encuentra especialmente orientada a:

- Líderes, gerentes, mandos medios, directores que buscan tomar mejores decisiones, liderar equipos con mayor claridad y gestionar el cambio de manera más efectiva.
- Profesionales de Recursos Humanos, People Experience, Desarrollo Organizacional y Cultura interesados en incorporar herramientas de behavioral science, liderazgo e inteligencia artificial aplicada.
- Consultores, coaches y profesionales vinculados a transformación organizacional, productividad, innovación y gestión del cambio.
- Profesionales de distintas disciplinas interesados en comprender cómo las ciencias del comportamiento impactan en el trabajo, la comunicación, la productividad y la toma de decisiones.
- Psicólogos y profesionales de las ciencias humanas que buscan incorporar herramientas empíricas de economía del comportamiento, neurociencias aplicadas e IA
- Emprendedores y dueños de negocios que busquen optimizar procesos, liderazgo y adopción tecnológica dentro de sus organizaciones.
- Profesionales de Marketing, Comercial, Ventas, Comunicación y Branding interesados en comprender decisiones y comportamiento del consumidor.
- Profesionales vinculados a innovación, transformación digital, experiencia del usuario, producto, capacitación, aprendizaje organizacional y gestión de equipos.

- Personas interesadas en incorporar herramientas prácticas de inteligencia artificial aplicada al trabajo profesional y organizacional, y en desarrollar competencias altamente demandadas vinculadas al futuro del trabajo, liderazgo e inteligencia híbrida.

No se requieren conocimientos técnicos previos en inteligencia artificial o ciencias del comportamiento para participar de la diplomatura.

OBJETIVOS

- Comprender los principales conceptos y herramientas de las Ciencias del Comportamiento aplicados a la toma de decisiones, la productividad, el liderazgo, las organizaciones y los mercados.
- Analizar cómo sesgos cognitivos, emociones, hábitos, motivaciones y contexto influyen en las decisiones humanas.
- Incorporar fundamentos de psicología, economía del comportamiento y neurociencias aplicadas.
- Distinguir evidencia científica de divulgación simplificada y de neuromitos.
- Aplicar behavioral design y arquitectura de decisiones para facilitar mejores conductas, hábitos y resultados.
- Desarrollar herramientas para liderar equipos, fortalecer confianza y seguridad psicológica y gestionar procesos de cambio.
- Comprender el comportamiento del consumidor, la percepción de valor y los factores que influyen en las decisiones de compra.
- Aplicar behavioral insights a Marketing, CX, UX, comunicación, producto y experiencias.
- Utilizar inteligencia artificial para analizar información, generar hipótesis, potenciar decisiones y obtener insights conductuales.
- Comprender la interacción Human + AI, sus oportunidades, sesgos, riesgos y límites éticos.
- Diseñar y evaluar una intervención aplicada mediante Behavioral Lab UB.

PROGRAMA ACADÉMICO

EJE 1-CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO, PSICOLOGÍA Y NEUROCIENCIAS APLICADAS A LA TOMA DE DECISIONES

Este eje integra las Ciencias del Comportamiento, la psicología, la economía conductual y las neurociencias para comprender cómo las personas piensan, deciden y actúan. A través de casos reales y herramientas prácticas, los participantes aprenderán a reconocer sesgos cognitivos, comprender emociones y hábitos, y mejorar sus decisiones personales, profesionales y organizacionales.

UNIDAD 1

INTRODUCCIÓN A LAS CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO Y SUS APLICACIONES

La unidad presenta los fundamentos de las Ciencias del Comportamiento y sus principales aplicaciones para comprender cómo las personas toman decisiones y actúan en diferentes contextos. Se explorarán herramientas que permiten interpretar comportamientos individuales y colectivos y abordar desafíos profesionales y organizacionales.

Contenidos

- Ciencias del Comportamiento: fundamentos y principales disciplinas.
- Psicología cognitiva, psicología social y economía del comportamiento.
- Pensamiento automático y deliberado: Sistema 1 y Sistema 2.
- Influencia del contexto en las decisiones y conductas humanas.
- Aplicaciones al liderazgo, las organizaciones, los productos, los servicios y los mercados.

UNIDAD 2

SESGOS COGNITIVOS Y HERRAMIENTAS PARA TOMAR MEJORES DECISIONES

La unidad aborda cómo los sesgos cognitivos, los atajos mentales y las emociones influyen en nuestras decisiones. A través de ejemplos y herramientas prácticas, los participantes aprenderán a reconocer estos mecanismos y mejorar la calidad de sus decisiones personales, profesionales y organizacionales.

Contenidos

- Heurísticas, atajos mentales y sesgos cognitivos.
- Sesgos de confirmación, disponibilidad, representatividad y anclaje.
- Aversión a la pérdida, exceso de confianza y decisiones bajo incertidumbre.
- Sobrecarga de información, emociones y fatiga decisional.
- Pensamiento crítico y herramientas para mejorar las decisiones profesionales y organizacionales.

UNIDAD 3

NEUROCIENCIAS APLICADAS AL TRABAJO, LA ATENCIÓN Y EL APRENDIZAJE

La unidad explora cómo funcionan la atención, la memoria, el aprendizaje y otros procesos cognitivos que influyen en el desempeño. Se analizarán aplicaciones de las neurociencias para mejorar la concentración, comprender la sobrecarga mental y favorecer el aprendizaje, diferenciando evidencia científica de mitos frecuentes.

Contenidos

- Fundamentos de neurociencia cognitiva aplicada.
- Atención, concentración, memoria y aprendizaje.
- Estrés, fatiga mental y sobrecarga cognitiva.
- Plasticidad cerebral y adaptación al cambio.
- Aplicaciones al desempeño profesional y diferenciación entre evidencia científica y neuromitos.

UNIDAD 4

EMOCIONES, MOTIVACIÓN, HÁBITOS E INFLUENCIA SOCIAL

La unidad analiza cómo las emociones, la motivación, los hábitos y las relaciones sociales influyen en nuestras conductas. Los participantes conocerán herramientas para comprender estos factores y facilitar cambios de comportamiento sostenibles en diferentes situaciones personales, profesionales y organizacionales.

Contenidos

- Emociones y regulación de la conducta.
- Motivación intrínseca y extrínseca, recompensas e incentivos.
- Formación y modificación de hábitos.
- Influencia social, normas y cooperación.
- Estrategias para promover cambios sostenibles en distintos contextos profesionales y organizacionales.

UNIDAD 5

TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS EN CONTEXTOS COMPLEJOS

La unidad integra herramientas de las Ciencias del Comportamiento para analizar situaciones complejas, evaluar alternativas y tomar decisiones bajo incertidumbre. Mediante casos profesionales y empresariales, se trabajarán estrategias para combinar intuición, análisis y pensamiento crítico en la resolución de problemas.

Contenidos

- Intuición y análisis en la toma de decisiones.
- Decisiones individuales, grupales y estratégicas.
- Incertidumbre, información y sobreinformación.
- Evaluación de riesgos, probabilidades y escenarios.
- Pensamiento crítico y herramientas para mejorar las decisiones empresariales y profesionales.

UNIDAD 6

BEHAVIORAL LAB UB: APLICACIÓN A DESAFÍOS PROFESIONALES REALES

La unidad introduce el Behavioral Lab UB, un espacio de aplicación práctica donde los participantes comenzarán a trabajar sobre un desafío real de su actividad profesional. Se identificarán los comportamientos involucrados, las posibles causas del problema y los elementos necesarios para desarrollar una propuesta de mejora.

EJE 2 - BEHAVIORAL DESIGN, LIDERAZGO Y TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL

Este eje aplica las Ciencias del Comportamiento al diseño de mejores decisiones, el liderazgo, la motivación, la gestión de equipos y la transformación organizacional. Los participantes incorporarán herramientas para facilitar cambios de comportamiento, fortalecer la confianza, mejorar el desempeño y acompañar procesos de innovación y adopción de inteligencia artificial.

UNIDAD 1

HAVIORAL DESIGN Y ARQUITECTURA DE DECISIONES

La unidad introduce el Behavioral Design como herramienta para diseñar entornos, procesos y experiencias que faciliten mejores decisiones. Los participantes comprenderán cómo el contexto y la presentación de alternativas influyen en el comportamiento, incorporando aplicaciones para organizaciones, servicios y situaciones profesionales.

Contenidos

- Fundamentos y aplicaciones del Behavioral Design.
- Arquitectura de decisiones e influencia del contexto.
- Nudges, opciones predeterminadas y simplificación de decisiones.
- Identificación y eliminación de obstáculos que dificultan los comportamientos.
- Diseño de entornos y experiencias que faciliten mejores decisiones, con criterios éticos.

UNIDAD 2

HERRAMIENTAS PARA EL CAMBIO DE COMPORTAMIENTO EN PERSONAS Y ORGANIZACIONES

La unidad analiza los factores que favorecen o dificultan los cambios de comportamiento. A través de herramientas prácticas, los participantes aprenderán a identificar barreras, comprender motivaciones y diseñar intervenciones sencillas para promover mejoras en personas, equipos y organizaciones.

Contenidos

- Fundamentos del cambio de comportamiento.
- Motivaciones, capacidades, hábitos y factores del contexto.
- Identificación de barreras y facilitadores del cambio.
- Diseño de intervenciones conductuales aplicadas a situaciones reales.
- Estrategias, indicadores y herramientas para promover y evaluar cambios de comportamiento.

UNIDAD 3

LIDERAZGO ADAPTATIVO, MOTIVACIÓN E INTELIGENCIA EMOCIONAL

La unidad aborda el liderazgo desde una perspectiva conductual, integrando motivación, inteligencia emocional y adaptación al cambio. Los participantes incorporarán herramientas para comprender mejor a sus equipos, fortalecer la comunicación y gestionar situaciones de incertidumbre, conflictos y transformación.

Contenidos

- Liderazgo adaptativo y liderazgo basado en Ciencias del Comportamiento.
- Motivación y compromiso de las personas.
- Inteligencia emocional aplicada al liderazgo.
- Comunicación, empatía, escucha activa y regulación emocional.
- Gestión de conflictos, resistencias e incertidumbre en equipos y organizaciones.

UNIDAD 4

EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO, CONFIANZA Y SEGURIDAD PSICOLÓGICA

La unidad explora los factores que influyen en el funcionamiento y desempeño de los equipos. Se analizará cómo la confianza, la seguridad psicológica, la colaboración y las dinámicas grupales contribuyen a construir relaciones de trabajo más efectivas y entornos de aprendizaje y mejora continua.

Contenidos

- Factores conductuales de los equipos de alto desempeño.
- Confianza, seguridad psicológica y sentido de pertenencia.
- Motivación, compromiso y comportamientos colectivos.
- Comunicación, colaboración y gestión constructiva de conflictos.
- Aprendizaje colectivo, retroalimentación y herramientas para mejorar el desempeño.

UNIDAD 5

CULTURA ORGANIZACIONAL, GESTIÓN DEL CAMBIO Y ADOPCIÓN DE IA

La unidad analiza cómo los hábitos, los comportamientos compartidos y la cultura organizacional influyen en los procesos de transformación. Se trabajarán herramientas conductuales para comprender la resistencia al cambio, acompañar la adaptación y facilitar la incorporación de nuevas tecnologías e inteligencia artificial.

Contenidos

- Cultura organizacional, hábitos y comportamientos compartidos.
- Gestión del cambio desde las Ciencias del Comportamiento.
- Resistencia al cambio: causas, barreras y motivaciones.
- Transformación organizacional y adopción de nuevas tecnologías.
- Estrategias para facilitar la adopción responsable de inteligencia artificial.

UNIDAD 6

PRODUCTIVIDAD, BIENESTAR Y ENTORNOS DE ALTO DESEMPEÑO

La unidad integra herramientas de las Ciencias del Comportamiento para mejorar la productividad y el bienestar profesional. Se analizarán hábitos de trabajo, factores que afectan la concentración y condiciones del entorno que favorecen un desempeño sostenible, equilibrando resultados y calidad de vida laboral.

Contenidos

- Productividad y hábitos de trabajo desde las Ciencias del Comportamiento.
- Atención, concentración, prioridades y organización del trabajo.
- Sobrecarga cognitiva, interrupciones, estrés y prevención del agotamiento.
- Diseño de entornos que favorezcan el bienestar y el desempeño sostenible.
- Herramientas prácticas para mejorar la productividad individual y colectiva.

Behavioral Lab UB: Diagnóstico Conductual

Los participantes profundizarán el análisis del desafío seleccionado, identificando barreras, motivaciones y factores del contexto. A partir de este diagnóstico, formularán hipótesis que servirán como base para diseñar una intervención profesional.

EJE 3 - COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR, DECISIONES DE COMPRA Y BEHAVIORAL MARKETING

Este eje integra psicología del consumidor, economía del comportamiento y Behavioral Marketing para comprender cómo las personas eligen productos, servicios y experiencias. Los participantes incorporarán herramientas para analizar decisiones de compra, mejorar propuestas de valor, diseñar experiencias de clientes y aplicar inteligencia artificial al conocimiento del consumidor.

UNIDAD 1

PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR Y DECISIONES DE COMPRA

La unidad introduce los factores psicológicos y conductuales que influyen en las decisiones de compra. Se analizará cómo se forman las preferencias y de qué manera las emociones, los hábitos, los sesgos y la influencia social intervienen en las elecciones de productos y servicios.

Contenidos

- Psicología del consumidor y procesos de decisión de compra.
- Necesidades, motivaciones y formación de preferencias.
- Emociones, hábitos y sesgos cognitivos en las decisiones de consumo.
- Influencia social, recomendaciones y contexto de compra.
- Aplicaciones para comprender comportamientos de clientes y consumidores.

UNIDAD 2

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR, PERCEPCIÓN DE VALOR Y PRECIOS

La unidad aborda cómo los consumidores perciben el valor de productos y servicios, interpretan los precios y comparan alternativas. A través de ejemplos comerciales, los participantes conocerán herramientas de la economía conductual para comprender las decisiones de compra y mejorar propuestas de valor.

Contenidos

- Percepción de valor y psicología de los precios.
- Economía del comportamiento aplicada a decisiones de consumo.
- Anclaje, comparación de precios y aversión a la pérdida.
- Contabilidad mental y presentación de alternativas.
- Aplicaciones para analizar propuestas de valor y decisiones comerciales.

UNIDAD 3

BEHAVIORAL MARKETING Y ESTRATEGIAS PARA INFLUIR EN LAS DECISIONES

La unidad presenta el Behavioral Marketing y sus aplicaciones para comprender e influir responsablemente en las decisiones de consumo. Se trabajarán herramientas de arquitectura de decisiones, simplificación y diseño de experiencias comerciales, priorizando la transparencia y el respeto por la autonomía de los consumidores.

Contenidos

- Fundamentos y aplicaciones del Behavioral Marketing.
- Arquitectura de decisiones en experiencias comerciales.
- Nudges y herramientas conductuales aplicadas al marketing.
- Simplificación de procesos de compra y eliminación de obstáculos.
- Diseño de propuestas y mensajes comerciales con criterios de influencia ética y transparencia.

UNIDAD 4

CUSTOMER EXPERIENCE, EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y FIDELIZACIÓN

La unidad aborda la experiencia del cliente desde una perspectiva conductual. Los participantes aprenderán a identificar momentos relevantes del recorrido del consumidor, comprender sus expectativas y reconocer oportunidades para mejorar la satisfacción, la confianza y la relación con las organizaciones.

Contenidos

- Customer Experience (CX) y psicología de la experiencia del cliente.
- Experiencia de usuario (UX) y comportamiento.
- Recorrido del cliente, decisiones y puntos de contacto.
- Emociones, expectativas, confianza y satisfacción.
- Identificación de oportunidades de mejora y estrategias para favorecer la fidelización.

UNIDAD 5

PSICOLOGÍA DE LA PERSUASIÓN Y COMUNICACIÓN EFECTIVA

La unidad analiza cómo las personas interpretan mensajes y qué factores influyen en su atención, comprensión y respuesta. A través de ejemplos prácticos, los participantes incorporarán herramientas para mejorar la comunicación profesional, comercial y organizacional mediante principios de persuasión ética.

Contenidos

- Fundamentos de la psicología de la persuasión.
- Atención, percepción y comprensión de mensajes.
- Emociones, credibilidad y confianza en la comunicación.
- Influencia social y presentación efectiva de la información.
- Persuasión ética aplicada a la comunicación profesional, comercial y organizacional.

UNIDAD 6

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL COMPORTAMIENTO Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

La unidad explora aplicaciones prácticas de inteligencia artificial para comprender mejor a clientes y consumidores. Los participantes conocerán herramientas para analizar información, interpretar encuestas y comentarios, identificar patrones y generar hipótesis que contribuyan a mejorar productos, servicios y experiencias.

Contenidos

- Aplicaciones de IA para comprender el comportamiento del consumidor.
- Análisis de encuestas, comentarios y retroalimentación de clientes.
- Identificación de patrones, necesidades y oportunidades de mejora.
- Uso de IA para generar hipótesis y comparar propuestas, mensajes y experiencias.
- Interpretación crítica, privacidad y uso responsable de los datos.

Behavioral Lab UB: Diseño de la Intervención Conductual

Los participantes avanzarán en el diseño de una propuesta de mejora vinculada a su desafío profesional, seleccionando herramientas conductuales y definiendo posibles indicadores para evaluar sus resultados.

EJE 4 - INTELIGENCIA ARTIFICIAL, PRODUCTIVIDAD E INNOVACIÓN: INTEGRACIÓN HUMANO-IA

Este eje aborda la integración de las capacidades humanas y la inteligencia artificial para mejorar decisiones, productividad, innovación y procesos de trabajo. A través de herramientas prácticas y casos reales, los participantes aprenderán a utilizar IA con pensamiento crítico, comprender los factores psicológicos de su adopción y desarrollar nuevas formas de colaboración humano-IA, sin requerir conocimientos de programación.

UNIDAD 1

INTELIGENCIA HÍBRIDA: PERSONAS E IA PARA TOMAR MEJORES DECISIONES

La unidad introduce el concepto de inteligencia híbrida, analizando cómo las capacidades humanas y la inteligencia artificial pueden complementarse. Los participantes aprenderán a utilizar IA como apoyo para analizar información, evaluar alternativas y mejorar decisiones, manteniendo el pensamiento crítico y el criterio profesional.

Contenidos

- Inteligencia híbrida: integración de capacidades humanas e inteligencia artificial.
- Fortalezas y limitaciones del juicio humano y de los sistemas de IA.
- IA como herramienta de apoyo para analizar información y resolver problemas.
- Evaluación de alternativas, escenarios y recomendaciones generadas por IA.
- Pensamiento crítico, sesgos y criterios para una toma de decisiones responsable.

UNIDAD 2

TALLER PRÁCTICO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA EL TRABAJO Y LAS DECISIONES

La unidad propone un taller de aplicación de herramientas de IA generativa a situaciones profesionales cotidianas. Los participantes aprenderán a formular mejores instrucciones, analizar información y utilizar estas tecnologías para optimizar tareas y apoyar decisiones, sin necesidad de conocimientos técnicos previos.

Contenidos

- Aplicaciones profesionales de la inteligencia artificial generativa.
- Identificación de tareas y actividades donde la IA puede aportar valor.
- Formulación de instrucciones efectivas para obtener mejores resultados.
- Uso de IA para analizar información, elaborar documentos y evaluar alternativas.
- Ejercicios prácticos, validación de resultados y reconocimiento de limitaciones.

UNIDAD 3

PRODUCTIVIDAD, AUTOMATIZACIÓN Y NUEVAS FORMAS DE TRABAJO CON IA

La unidad aborda cómo la inteligencia artificial puede contribuir a mejorar la productividad mediante la automatización de tareas y la reorganización de procesos. Se analizarán oportunidades concretas de aplicación, considerando los beneficios, las limitaciones y los factores humanos que influyen en su implementación.

Contenidos

- IA aplicada a productividad y transformación del trabajo.
- Identificación de tareas repetitivas y oportunidades de automatización.
- Diseño y simplificación de procesos de trabajo con IA.
- Integración de capacidades humanas y herramientas inteligentes.
- Aplicaciones prácticas, beneficios, barreras de adopción y riesgos de la automatización.

UNIDAD 4

PSICOLOGÍA DE LA INTERACCIÓN HUMANO-IA: CONFIANZA, DECISIONES Y COMPORTAMIENTO

La unidad analiza cómo las personas perciben, utilizan y confían en los sistemas de inteligencia artificial. Se explorarán los factores psicológicos que favorecen o dificultan su adopción, así como los riesgos de delegar excesivamente decisiones y tareas en estas tecnologías.

Contenidos

- Psicología de la interacción entre personas e inteligencia artificial.
- Percepción, confianza y expectativas frente a los sistemas de IA.
- Tendencia a atribuir características humanas a la inteligencia artificial.
- Confianza excesiva, resistencia a las recomendaciones algorítmicas y dependencia cognitiva.
- Herramientas para una colaboración humano-IA crítica, responsable y efectiva.

UNIDAD 5

BEHAVIORAL LAB UB: DISEÑO DE PRUEBAS Y EVALUACIÓN DE RESULTADOS

La unidad está destinada a revisar las intervenciones desarrolladas durante el Behavioral Lab UB y definir cómo evaluar su efectividad. Los participantes aprenderán a establecer indicadores, diseñar pruebas sencillas y analizar posibles resultados para mejorar sus propuestas de aplicación profesional.

UNIDAD 6

INTEGRACIÓN

La unidad final integra los aprendizajes de la diplomatura y aborda los principales desafíos éticos y profesionales de las Ciencias del Comportamiento y la inteligencia artificial.

DIRECCIÓN ACADÉMICA Y CUERPO DOCENTE

FLAVIO BERCERUELO · Director Académico

Especialista en Desarrollo Organizacional, Inteligencia Artificial aplicada al trabajo y Educación Ejecutiva. Director de BA Educación Ejecutiva. Experto en Estrategia y Desarrollo Organizacional.
Como Director de BA Educación Ejecutiva, ha catalizado el desarrollo profesional de más de 7.000 líderes regionales, impactando directamente en la formación de equipos de alto rendimiento.
Licenciado en Administración (Universidad de Buenos Aires), cursó la Maestría en Psicología Organizacional y Empresarial en la Universidad de Belgrano.
Director de los Posgrados de Dirección de Recursos Humanos, HRBP y Metodologías Ágiles con IA; Diplomatura en Psicología Laboral, Talent Acquisition Partner y Bienestar Organizacional con IA; Diplomatura en Competencias Gerenciales, Inteligencia Emocional y Liderazgo Ágil con IA; Diplomatura Eneagrama, Neurociencias y Coaching para el Desarrollo Organizacional y el Liderazgo, Diplomatura en Inteligencia Artificial Práctica, Automatización y Productividad para el Trabajo y los Negocios. UB.
Se desarrolló en empresas privadas líderes en puestos directivos y en ONG's, como también en el Estado. Consultor y asesor de empresas y organizaciones en cámaras empresariales (IDEA, APYME, Escuela Española de Negocios), capacitando a más de 300 empresas de Argentina y del Exterior.
Se desempeñó en diversas universidades (UBA, UCES, UB, IUEAN) en materias como Gestión del Conocimiento y Desarrollo Organizacional, Psicología Organizacional, Selección de Personal, Dirección General, Técnicas Gerenciales, Estrategias de Negocios, Diseño y Gestión de Procesos Administrativos e Información Gerencial.
Coautor del libro "La Dirección de las Organizaciones: De la Teoría a la Práctica", presentado en la Universidad de Buenos Aires. Investigador en Proyectos Científicos de la Facultad de Ciencias Económicas (UBA – UBACYT). Conferencista Internacional.

CUERPO ACADÉMICO

Dr. Pablo Román-Lüscher

Especialista en Neurociencia Aplicada. Posee un Doctorado Honoris Causa por el Claustro Doctoral de la Universidad CEVER Siglo 21 México, por sus contribuciones a través de las Neurociencias Cognitivas en la promoción de la educación, la paz y el desarrollo profesional.
Creador del Coaching Neurocognitivo. Referente en temas de IA y Neurociencias en medios de prensa, radio, TV y plataformas de streaming.
En los últimos años ha formado a más de 3.000 profesionales en inteligencia artificial en Argentina, México, Colombia, Costa Rica y Puerto Rico (USA), dictando programas donde integra IA con neurociencia cognitiva aplicada. Como formador/capacitador ha formado a profesionales de América, Europa y Asia.
Especializado en la intersección IA – Neurociencia Cognitiva, ha desarrollado un modelo sistémico de interacción Humano-IA y propone el concepto de co-significaciones generadas a partir del diálogo entre personas y sistemas de IA, orientado a optimizar procesos neurocognitivos, de aprendizaje y de toma de decisiones en entornos educativos y organizacionales.
Es autor de modelos aplicados como el Modelo SET de Liderazgo Neurocognitivo y el Modelo de Coaching Neurocognitivo basado en evidencia científica, así como del libro Neuromitos en el Aprendizaje y su Influencia en Latinoamérica y el Caribe. Distinguido por la Cámara de Representantes del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, USA por la destacada labor en la difusión y divulgación de las Neurociencias Cognitivas en Latinoamérica. Distinguido con la Presea Internacional Alas de Excelencia 2023 en México.

Laura Alumni

Lideró áreas digitales en Microsoft, HSBC, Telmex y Claro. Gerenta Digital en Club LA NACIÓN y Regional Marketing & Product Manager en Búmeran. Cuenta con más de 20 años de experiencia liderando proyectos de innovación, marketing y transformación digital. Licenciada en Ciencias de la Comunicación (UBA). Speaker y capacitadora en MBA UP, Digital House, CACE, AMDIA, OM Latam y programas In Company.

Verónica Dobronich

Top 1 HR Influencer en 2024. Top Voice en LinkedIn.
Se desarrolló como Gerente de Human Capital en Deloitte, líder mundial en consultoría con más de 300.000 empleados.
Especialista en Desarrollo Organizacional, Selección, Bienestar e Inteligencia Emocional. MBA in Human Resources Management (SUNY) y Maestría en Educación Emocional (Universidad de Nebrija, Madrid). Posgrado en Management en la University at Albany State y Posgrado en Psicoterapia del Bienestar Emocional.
Fue Gerente de Selección en el Grupo RHUO, teniendo a cargo 80 selectores y coordinadores y siendo responsable nacional de la gestión integral de procesos de selección.
En OCASA Soluciones Logísticas ocupó el puesto de Jefe de Empleos y Desarrollo del Cono Sur, coordinando el área de Búsqueda y Selección de Personal.
Lideró equipos y proyectos nacionales e internacionales en compañías multinacionales y consultoras regionales vinculados al desarrollo de talento.
Realizó conferencias y publicaciones en medios como La Nación e iProfesional y es autora del libro "Búsqueda y Selección de los Recursos Humanos" de Editorial Valletta.

Mariano Battistotti

Director Regional de RRHH en Oracle y ex Gerente de RRHH en Accenture. Especialista en Inteligencia Artificial, Transformación Digital y Future of Work. Conferencista y referente en transformación organizacional e innovación.
Se desarrolló como Director de RRHH en Oracle para Argentina, Chile & Uruguay (empresa posicionado como una de las organizaciones de software más grandes del mundo, su tecnología se utiliza en más de 98 de las 100 empresas Fortune 100) y como Gerente de RRHH en Accenture (Empresa líder en servicios de consultoría de estrategia digital. Realiza servicios de consultoría en inteligencia artificial, automatización, procesos de negocios de outsourcing y estrategias de negocio) y Director de RRHH en GLOBALLOGIC -HITACHI GROUP, liderando el equipo de RRHH para los países latinoamericanos, con una dotación total de 2000 empleados distribuidos en 6 países. Responsable por el start-up de México en la región.
Mariano es especialista en Transformación digital y de procesos, fusiones y adquisiciones, employee experience y Diseño Organizacional. Tiene más de 20 años de experiencia local y regional en industrias de IT, Retail y Servicios.
Su objetivo es acompañar a las organizaciones en su camino de transformación, facilitando una cultura de integración, generando las condiciones para la innovación, el compromiso y la inspiración. Posgrado en Inteligencia Artificial – UBA / Maestría en Dirección de Empresas -UCEMA. / Abogado Laborista – UBA / Lic en Relaciones del Trabajo – UBA.

Ricardo Javier Mayer

Se desarrolló como Presidente de la ICF y fue durante dos años Coordinador del Consejo de Presidentes de Latinoamérica.
Graduado en Derecho por la Universidad de Buenos Aires, con posgrado en Dirección de Recursos Humanos del Instituto de Desarrollo Empresarial Argentino. Realizó el Programa de Alta Dirección (PAE) en el IAE Business School de la Universidad Austral.
En el año 2000 obtuvo su certificación oficial como Coach en ICP y posteriormente realizó programas de especialización en Newfield International.
Es Master Coach certificado por la Asociación Argentina de Coaches Ontológicos Profesionales y Professional Certified Coach de la ICF. Miembro permanente de The Executive Coaching Forum.
Socio fundador de Grupo Voyer International, grupo de empresas de consultoría dedicadas al desarrollo, selección y evaluación del capital humano en Latinoamérica.
En su trayectoria profesional se desempeñó en funciones corporativas de Recursos Humanos en empresas multinacionales como Siemens, NEC y Pérez Companc.
Profesor universitario y docente en la Universidad del Salvador, UADE, UCA y Universidad de la República (Uruguay).
Ha dictado cursos, seminarios y conferencias internacionales y trabajado como Executive Coach en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, México, Perú, Uruguay y Estados Unidos.

Lorena Blatto Montico

Especialista en Inteligencia Artificial aplicada al Talento, Transformación Digital y eLearning. Directora de Innovación y Talento en Edulabs Chile.
Lorena es experta en la integración de tecnologías emergentes para la gestión del talento y la innovación organizacional. Como Directora de Innovación y Talento en Edulabs Chile, lidera la adopción de soluciones basadas en Inteligencia Artificial, Metaverso, eLearning y Transformación Digital.
Con más de 20 años de experiencia trabajando en proyectos para más de 200 empresas nacionales y multinacionales, y desarrollando plataformas eLearning, CMS y eCommerce desde 2009, combina su formación como Psicóloga Social con una visión centrada en el uso estratégico de la tecnología. Además, su rol como docente en la Universidad de Belgrano, dictando Módulos en múltiples Diplomaturas sobre Inteligencia Artificial y Metaverso, potencia su capacidad para formar líderes que aborden con éxito los desafíos del futuro del trabajo y la economía digital.

Cecilia Aparisi

Especialista en Liderazgo, Inteligencia Vincular y Transformación Cultural. Consultora organizacional con más de 15 años acompañando empresas y líderes en Latinoamérica.
Consultora Sistémica, Mentora y Coach Organizacional, especialista en gestión emocional, inteligencia vincular, liderazgo y efectividad organizacional.
Trabaja con líderes, mandos medios y equipos en procesos de cambio cultural, resolución de conflictos y desarrollo de habilidades humanas, con foco en transformación cultural en organizaciones, PyMEs y empresas familiares en LATAM.
Especialista en el diseño y facilitación de procesos de transformación cultural, mejorando el rendimiento de equipos y el análisis de culturas organizacionales.
Experta en la facilitación de cursos, entrenamientos y seminarios corporativos, potenciando líderes y equipos en inteligencia vincular, motivación y efectividad organizacional. Mentora en programas de formación y desarrollo profesional en instituciones como IDEA, Fundación Da Vinci (Uruguay) y AACOP/FICOP, acompañando tanto a ejecutivos como a jóvenes profesionales en su crecimiento personal y organizacional.

**Los módulos podrán ser dictados por uno o varios de los docentes mencionados, sin un orden específico.*
La Universidad se reserva el derecho de modificar el cuerpo docente según lo considere necesario.

CONSIDERACIONES GENERALES

FECHAS, MODALIDAD, APROBACIÓN Y CERTIFICACIÓN

Inicia	Finaliza	Cursada	Duración
17 de Mayo de 2027	6 de Diciembre de 2027	Lunes de 19 a 21:30 h.	64 horas

Modalidad

Clases online y sincrónicas, por la plataforma Zoom.

Aprobación

Los requisitos para la aprobación son los siguientes:

- Asistencia mínima: 75 % de las clases.
- Realización de un trabajo de aplicación.

Proceso de Admisión

- Ficha de inscripción
- Copia del título de grado (si posee)
- Copia del documento de identidad

Calendario

- Se contemplan 2 semanas de vacaciones de invierno en el mes de julio 2027.
- El calendario académico puede variar en caso de coincidir con algún feriado.

CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

**Los certificados correspondientes serán emitidos en formato digital, previa verificación de la asistencia, la aprobación y el pago total de la capacitación.*

**Todos nuestros programas requieren un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. La Universidad se reserva el derecho de posponer o cancelar el inicio de la actividad si no se alcanza el número mínimo de inscripciones al cierre del período de matriculación.*

Educación Continua
y Formación Ejecutiva

011-2273-2893

educacion_continua.ub

DECFE.UB

educacion.continua@ub.edu.ar