

Alexia de la Morena es periodista y neuropsicóloga especializada en Publicidad, MKT, Comunicación y Psicología de Ventas



Experta en **Neuromarketing, Sensory y Marketing Estratégico**, licenciada en **Neuropsicología** (Facultad de Psicología UNED) y en **Periodismo** (Universidad Complutense de Madrid). Además es **EXMBA** por el **Instituto de Empresa 2011** y obtuvo la **Beca Honorífica Comunidad de Madrid**, mérito **Talento Femenino del Instituto Hune**, galardón mujeres con **Liderazgo Directivo programa LIDERA (CAM)**, beca de investigación **Banco Santander** y **Programa de Mentoring IE Business School**, entre las más relevantes.

Expertise: **Marketing, Comunicación, Diseño Web & Mobile Marketing, Branding, Comportamiento del Consumidor, Engagement, Ventas, Satisfacción de Clientes (Empleados) y Fidelización.**

En la actualidad colabora con varios equipos multidisciplinares en temas relacionados con la neurociencia y aplica un **modelo predictivo sobre los hábitos de comportamiento del consumidor y del empleado en la empresa.**



Ha desarrollado su experiencia profesional en el ámbito de la **consultoría en estrategia y planificación, resolución de conflictos, la comunicación empresarial interna y externa, marketing e innovación de producto, branding de marca, hábitos de comportamiento del consumidor y medios de comunicación.**

En la actualidad, combina la **labor docente en escuelas de negocio y universidades en España** y es **asesora de comunicación Interna y Externa con entidades institucionales y medios de comunicación** para varias marcas.

Speaker, conferenciante y autora de los libros: **‘Compras con el corazón o con el cerebro’, sobre Neuromarketing, Sensory, Neuromanagement** en el que han participado más de 33 directivos y neurocientíficos de éxito internacionales escrito junto al experto en Neuromarketing Político y Liderazgo Francisco Misiego. Editorial Rasche (2015).

Co-autora libro **‘Liderazgo y Management Intuitivo’** junto a la experta y directiva de Business Manager & Executive Coach Lorena Rienzi. Editorial Rasche (2015).

Divulgadora y creadora del **blog Neuromarketing Attraction** que recoge los últimos avances de la Neurociencia aplicada al Consumidor, el Neuromarketing y de cómo aumentar las Ventas y Clientes. Y colaboradora en varios proyectos internacionales con neurocientíficos de élite en el conocimiento humano con financiación europea. En esta línea lleva a cabo varios proyectos de investigación y Neurociencia con la **Università Sapienza** di Roma en colaboración con los Departamentos de Neurociencia, Fisiología y Farmacología dirigido por el prestigioso investigador Fabio Babiloni y Giovanni Vecchiato.