



FERNANDO SÁNCHEZ PRADO

Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad del Valle de México con Maestrías en Comercialización Estratégica y Alta Dirección en Marketing por la Universidad Europea de Madrid en convenio con el IEDE Business School. Especialización en Conducta del Consumidor y Neuromarketing por la Escuela de Negocios de Copenhague y el Centro de Negocios en Innovación y Emprendedurismo de Barcelona, así como una certificación en Neuroeconomía por la Escuela Superior de Economía de Moscú.

Además de ser conferencista y formador del sistema Duale Hochschule Latinoamérica, es presidente de la AMNAC (Asociación Mexicana de Neuromarketing y Análisis del Consumidor) y catedrático a nivel posgrado para la Universidad Internacional de la Rioja, la Universidad Iberoamericana, Universidad Interamericana para el Desarrollo, el Instituto Leonardo Bravo, entre otras.

Dedicado principalmente a la investigación y las actividades académicas, también ha trabajado en el ámbito privado. Es fundador y CEO de Signal Consulting Group México, agencia de consultoría y asesoría estratégica en comercialización, mercadotecnia, investigación de mercados y neuromarketing, además de haber colaborado profesionalmente para firmas comerciales como Telefónica Móviles y Gas Natural Fenosa en su plan de expansión por Latinoamérica.

En el ramo financiero destaca su participación a nivel nacional para Grupo Atlas y la Bolsa Mexicana de Valores; así como sus investigaciones y publicaciones sobre comportamiento del consumidor para las revistas Énfasis Packaging Latinoamérica, la Revista del Consumidor, Forbes Negocios, Roipress España, M2M Colombia, Neuromarketing.la entre otras.

Ha participado como keynote speaker en eventos de talla internacional como el Neuromarketing Congress organizado por la Asociación Europea de Neuromarketing, el Creativity Management 2.0, Neuromarketing Forum, Marketing Talks y Neurocamp Latinoamérica.