



## El Comportamiento del Consumidor.

### 1. Objetivo:

El participante estará en capacidad de conocer mejor a su consumidor, cómo satisfacer sus requerimientos, los patrones de demanda y las conductas que la motivan.

### 2. A quien va dirigido:

Personal del área de Mercadotecnia y afines.

### 3. Temario:

- ▶ Las Necesidades y los Requerimientos.
- ▶ Clasificación de las Necesidades.
- ▶ Las Necesidades y el Consumidor.
- ▶ Identificación de una Necesidad por parte de la Organización.
- ▶ Los Deseos.
- ▶ La Demanda.
- ▶ Tipos de demanda.
- ▶ El Consumidor.
- ▶ La Conducta del Consumidor.
- ▶ El Comportamiento del Consumidor.
- ▶ Determinantes del Comportamiento del Consumidor.
- ▶ El Proceso de Decisión de Compra.
- ▶ Modelos del Comportamiento del Consumidor.

### 4. Material:

Apuntes de apoyo, ejercicios y presentaciones en power point.

### 5. Metodología:

Presentación del Tema.

Ejemplos de aplicación de los conceptos.

Ejercicios acerca del tema.

Evaluación constante tanto personal como de grupo.

### 6. Duración:

El curso puede tener una duración de hasta doce horas con la dosificación que convenga a quien contrata.

### 7. Acreditación.

Evaluación escrita:

Se tomará en cuenta asistencia y participación.

