

CENTRO UNIVERSITARIO DE CD JUAREZ.

NOMBRE DE LA ASIGNATURA
CICLO ESCOLAR
CLAVE DE LA ASIGNATURA
SERIACION

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR.

PROPOSITOS ESPECIFICOS DE LA ASIGNATURA

Objetivo: Orientar y desarrollar habilidades teóricas y metodológicas de observador mediante ejercicios directos del comportamiento en general, individual y social orientado al consumo.

METODOS Y ACTIVIDADES PARA ALCANZAR LOS PROPOSITOS DE LA ASIGNATURA

Método Inductivo , investigación y ensayo

DESCRIPCION SINTETIZADA DE LOS CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA POR TEMAS Y SUBTEMAS

Temas y Subtemas:

1. Historia del comportamiento del consumidor.
2. Definición de comportamiento del consumidor.
3. Discusión grupal.
4. Posiciones y roles de los individuos que intervienen en la compra.
5. Comportamiento del consumidor y mercadotecnia.
6. Estrategias de empresas y segmentación.
7. Teorías del comportamiento del consumidor.
8. Modelos del comportamiento del consumidor.
9. Factores internos.
10. Factores externos.
11. Perfil del consumidor.
12. Hábitos de consumo.
13. Tendencias del consumo.
14. La formación y la información.
15. Las reclamaciones del consumidor.
16. Marco legal del consumidor.
17. La mente y el subconsciente del consumidor.
18. Interacción del cerebro, el cuerpo y la sociedad.
19. Análisis de las necesidades del consumidor.

CRITERIOS DE EVALUACION DE LA ASIGNATURA

Parciales 60%, ensayo 20%, investigación 20%

BIBLIOGRAFIA

- ¿Cómo piensan los consumidores? / Zaltman, Gerald. Ed. Activa.
- Conducta del consumidor y Marketing efectivo. / Ildefonso Grande Esteban.

PERFIL ACADEMICO DE LOS DOCENTES REQUERIDO PARA IMPARTIR LA ASIGNATURA

Lic. en Mercadotecnia

