

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR



¡Conviértete en un agente influyente en el comportamiento del consumidor!

Analiza los factores que influyen en el comportamiento de compra de un consumidor, para desarrollar estrategias que vinculen a las organizaciones con sus respectivos mercados durante las relaciones de intercambio de bienes y servicios.

- 8 Semanas.
- 60 Horas lectivas.
- Autogestivos.
- Acceso Gratuito.
- Documento de Acreditación 100% gratuito al finalizar el curso en apoyo a la contingencia sanitaria de COVID-19.
- Inscríbete cualquier día del año.

Dirigido a:

Público en general con interés en conocer las estrategias mercadológicas que impactan en el proceso de toma de decisiones del consumidor así como los factores sociales y culturales que influyen en la conducta y los hábitos de consumo de las personas.

Contenido temático

1. El consumidor como individuo

- ➔ Introducción al análisis del consumidor
 - ▶ Comportamiento del consumidor como disciplina
 - ▶ Modelo del comportamiento del consumidor
 - ▶ Derechos del consumidor y la Ley Federal de Protección al Consumidor en México
 - ▶ Segmentación de mercados: sus bases y criterios de selección de los segmentos y mercados meta
 - ▶ Mercadotecnia de relaciones
- ➔ Factores individuales del comportamiento de consumo
 - ▶ Motivación y personalidad del consumidor
 - ▶ Percepción del consumidor y su aplicación en marketing
 - ▶ Aprendizaje del consumidor y su importancia para la psicología de consumo
 - ▶ Formación y cambio de las actitudes del consumidor

2. Los consumidores en sus ambientes social y cultural

- ➔ Grupos de referencia e influencias familiares
- ➔ Clase social y su importancia para el comportamiento del consumidor

- ➔ El estilo de vida y sus principales variables que influyen en el consumidor
- ➔ Influencia de la cultura en el comportamiento del consumidor
- ➔ Subculturas y su papel dentro de la sociedad de consumo

3. El proceso de toma de decisiones de compra

- ➔ Influencias del consumidor: influencia personal, líderes de opinión e influencias situacionales
- ➔ Difusión y adopción de innovaciones por parte del consumidor
- ➔ Modelos de toma de decisiones del consumidor
- ➔ El comportamiento del consumidor industrial