



Universidad Metropolitana de Educación

En Ciencias y Tecnología

Profesora:

Laura Mac Cullagh

Materia:

Psicología del Consumidor

Nombre:

Yaradni Berdiales

Cédula:

8-918-1304

Carrera:

Licenciatura en administración de negocio con énfasis exportación de bienes y servicios

Año:

2022

Introducción

El presente trabajo analiza el estudio del comportamiento del consumidor surge tras el análisis de la conducta humana, desde disciplinas como la psicología, a través del conductismo. Esta rama de la psicología, plantea que es imposible el estudio objetivo de la mente humana, por lo cual se centra en sus comportamientos y en la respuesta a los diferentes estímulos.

El comportamiento del consumidor es el análisis de los diferentes factores que influyen en la conducta de una persona o grupo de personas, al momento de realizar la compra de un producto o servicio.

En un sentido un poco más amplio, se trata de entender cómo una persona decide utilizar sus recursos disponibles (tiempo, dinero y esfuerzo) para satisfacer sus necesidades.

OBJETIVOS

Objetivos Generales

- Entender el concepto principal del comportamiento del consumidor y sus conductas.

Objetivos específicos

- Entender el comportamiento del consumidor y sus enfoques.
- Los factores internos y externos al individuo que influyen en el proceso de compra y en el uso o consumo del producto adquirido.
- El comportamiento de compra o adquisición. Abarca todas las actividades desarrolladas para obtener un bien o servicio, incluido el pago del mismo.

Mapa conceptual Comportamiento del consumidor



Conclusión

Podemos concluir afirmando que para la psicología conocer de manera precisa y clara la forma como el consumidor se comporta es algo muy importante, porque cada consumidor es diferente y las empresas deben buscar satisfacerlos a todos dándole una solución adecuada. También con este reforzamos la idea de que el marketing no crea necesidades en el consumidor, porque esto se da como una carencia interna; el papel del marketing es generar los mejores satisfactores para cubrir esas necesidades.

Bibliografía

1. <https://www.zendesk.com.mx/blog/como-es-comportamiento-consumidor/>
2. <http://www4.ujaen.es/~osenise/tema%205.pdf>