



FACULTAD DE FILOSOFÍA Y CIENCIAS HUMANAS

ESCUELA COMUNICACIÓN SOCIAL

1. Datos generales

Materia: COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Código: FLC0239

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2018 a Febrero-2019

Profesor: RINCON DEL VALLE NATALIA MARIA

Correo electrónico nrincon@uazuay.edu.ec

Docencia	Práctico	Autónomo:		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
5				5

Prerrequisitos:

Ninguno

2. Descripción y objetivos de la materia

Esta materia contribuye a que el estudiante reconozca y aplique las teorías del comportamiento del consumidor e identifica las tendencias del entorno para interpretar su comportamiento. Así podrá planificar, ejecutar y evaluar campañas publicitarias y sociales. También podrá diseñar diversas estrategias de comunicaciones integradas al marketing al identificar los factores que influyen en el comportamiento del consumidor.

Primero se hará un breve repaso a los conceptos que definen la importancia de estudiar el comportamiento del consumidor. Luego el estudiante identificará los pasos para realizar una investigación del comportamiento del consumidor. Se realizarán lecturas de diversos autores latinoamericanos, norteamericanos y europeos con el afán de distinguir cómo difieren los diversos factores que influyen en el comportamiento, estos son: Culturales, sociales, personales y psicológicos. Al final se aplicarán los conocimientos para comprender el proceso de decisión de compra y las tendencias. También cómo se suscitan metáforas para interrogar a la mente. Al final del ciclo el estudiante analizará las diversas estrategias que se pueden desarrollar para lograr un consumo responsable.

Esta materia se articula con mercadeo, publicidad, redacción creativa, mercadeo, campañas y marketing social.

3. Contenidos

1	Comportamiento del consumidor. Conceptos básicos.
1.1	Definición de comportamiento del consumidor (2 horas)
1.2	Los tiempos cambian. Importancia del estudio del comportamiento del consumidor. (4 horas)
1.3	Nuevos consumidores (4 horas)
1.4	Alternativas de consumo. Consumo responsable. Consumidor ecológico. (4 horas)
1.5	Inteligencia ecológica. (8 horas)
1.6	El proceso de investigación del consumidor (2 horas)
1.7	Bases para la segmentación en el consumidor (4 horas)
2	Características que afectan el comportamiento del consumidor
2.1	Introducción a los factores que inciden en el comportamiento. (3 horas)
3	Factores personales
3.1	Edad, sexo y etapa del ciclo de vida (video dos cerebros) (sopa de letras) (4 horas)
3.2	Estilos de vida. Personalidad. Lectura de Arellano. (4 horas)
4	La metáfora y la retórica en el comportamiento del consumidor
4.1	Interrogar a la mente/el cerebro suscitar metáforas (4 horas)
4.2	Los recursos retóricos presentes como influyentes (6 horas)
5	Factores psicológicos
5.1	Las necesidades y la motivación (2 horas)
5.2	Las sensaciones y la percepción (4 horas)
5.3	Aprendizaje (4 horas)

5.4	Los juegos mentales. Visionado de video "Cerebration" (4 horas)
5.5	Las actitudes (4 horas)
6	El proceso de decisión de compra
6.1	La toma de decisiones de compra. El proceso y el rol de los influyentes. (4 horas)
6.2	Influencia situacional: Cuándo, dónde y por qué comprar. (4 horas)
7	Factores culturales y sociales
7.1	Cultura (4 horas)
7.2	Subcultura (4 horas)
7.3	Clase social NSE. La teoría económica. La familia (4 horas)
7.4	La familia. Grupos de referencia. (4 horas)
8	Tendencias de consumo
8.1	Tendencias ¿Hacia dónde vamos? (4 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
ap. Reconoce las teorías de la psicología del consumidor e identifica las tendencias del entorno para interpretar su comportamiento.	
-Distingue las variables que influyen en las decisiones del consumidor dentro del mercado ecuatoriano y mundial.	-Trabajos prácticos - productos
-Identifica y analiza los diversos modelos que se toman como referencia para entender al consumidor e interpretar su comportamiento.	-Prácticas de campo (externas) -Reactivos
-Reconoce y aplica los conocimientos teóricos para analizar tendencias de nuestra sociedad que inciden en el comportamiento de nuestro consumidor.	-Evaluación escrita

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Reactivos	Capítulos 1 y 2	Características que afectan el comportamiento del consumidor, Comportamiento del consumidor. Conceptos básicos.	APORTE 1	5	Semana: 3 (01/10/18 al 06/10/18)
Trabajos prácticos - productos	Contenidos y presentación de trabajos	Características que afectan el comportamiento del consumidor, Comportamiento del consumidor. Conceptos básicos., Factores personales, La metáfora y la retórica en el comportamiento del consumidor	APORTE 2	10	Semana: 8 (05/11/18 al 10/11/18)
Prácticas de campo (externas)	Todos los contenidos	Características que afectan el comportamiento del consumidor, Comportamiento del consumidor. Conceptos básicos., El proceso de decisión de compra, Factores culturales y sociales, Factores personales, Factores psicológicos, La metáfora y la retórica en el comportamiento del consumidor, Tendencias de consumo	APORTE 3	15	Semana: 11 (26/11/18 al 01/12/18)
Evaluación escrita	Todos los contenidos	Características que afectan el comportamiento del consumidor, Comportamiento del consumidor. Conceptos básicos., El proceso de decisión de compra, Factores culturales y sociales, Factores personales, Factores psicológicos, La metáfora y la retórica en el comportamiento del consumidor, Tendencias de consumo	EXAMEN	20	Semana: 19-20 (20-01-2019 al 26-01-2019)
Evaluación escrita	Todos los contenidos	Características que afectan el comportamiento del	SUPLETORIO	20	Semana: 21 (al)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		consumidor, Comportamiento del consumidor. Conceptos básicos., El proceso de decisión de compra, Factores culturales y sociales, Factores personales, Factores psicológicos, La metáfora y la retórica en el comportamiento del consumidor, Tendencias de consumo			

Metodología

El desarrollo de la materia se realizará basado en clases magistrales, trabajos grupales y salidas de campo.

Criterios de Evaluación

Trabajos individuales serán presentados por medio del sistema del aula virtual UDA, en donde se considerará la investigación, la redacción ortográfica y la opinión del estudiante sobre el tema solicitado.

Trabajos grupales serán presentados en el aula y se calificará criterios de trabajo en equipo, investigación, ortografía, presentación, creatividad y fluidez de los expositores.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
SHIFFMAN, LEON G.; LAZAR KANUK, LESLIE.	Pearson	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	2010	9786074429695

Web

Autor	Título	URL
Fenollar, Pedro	Ebrary Estilos De Vida: Paradigma Del	http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?
Martínez Salinas Eva,	Uniersia	http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1976544

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **14/09/2018**

Estado: **Aprobado**