



LA SELECCIÓN DE PÚBLICO OBJETIVO

Sku: 2805EC

Horas: 10

OBJETIVOS

Dominar los conceptos de consumidor y marketing. Conocer las diferentes teorías sobre el comportamiento del consumidor. Saber cómo se comportan los consumidores.

CONTENIDOS

1. EL CONSUMIDOR. 2. EL CONSUMIDOR Y EL MARKETING. 3. EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR. 4. TEORÍAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR. 4.1. TEORÍA ECONÓMICA. 4.2. TEORÍA CONDUCTUAL DE APRENDIZAJE. 4.3. TEORÍA COGNITIVA DEL APRENDIZAJE. 4.4. TEORÍA PSICOGENÉTICA DE JEAN PIAGET. 4.5. TEORÍA DEL APRENDIZAJE POR DESCUBRIMIENTO. 4.6. TEORÍA PSICOANALÍTICA. 4.7. TEORÍAS DE ABRAHAM MASLOW.