

Unidad 1 – Actividades de Memorización - Comportamiento Psicológico del Consumidor

Tiempo estimado total: 20 minutos

Objetivo: Memorizar conceptos clave utilizando exclusivamente el material proporcionado.

ACTIVIDADES

Actividad 1: Completa las definiciones (5 minutos)

1. El comportamiento psicológico del consumidor estudia cómo las personas ____ toman ____ sus decisiones de compra.
2. La motivación del consumidor es la ____ fuerza ____ interna que impulsa a satisfacer una necesidad.
3. Las emociones influyen en la compra de manera muchas veces ____ inconsciente ____.
4. Las motivaciones racionales se basan en criterios como precio, calidad y ____ durabilidad ____.

Actividad 2: Relaciona correctamente (5 minutos)

- a) Motivaciones emocionales c ____ Seguridad y confianza
- b) Motivaciones sociales a ____ Sentimientos y deseos
- c) Motivaciones de seguridad b ____ Aceptación y pertenencia

Actividad 3: Memoria – Pirámide de Maslow (5 minutos)

Escribe los cinco niveles de la Pirámide de Maslow en orden, del más básico al más alto:

1. ____ autorrealización ____
2. ____ estima y reconocimiento ____
3. ____ pertenencia social ____
4. ____ seguridad ____
5. ____ necesidades fisiológicas ____

Actividad 4: Componentes de la actitud (5 minutos)

1. Componente Cognitivo: se relaciona con lo que el consumidor ____ cree o conoce del producto ____.
2. Componente Afectivo: se relaciona con lo que el consumidor ____ le emociona ____.
3. Componente Conductual: se relaciona con la ____ tendencia ____ de compra.

ABAJO las respuestas

RESPUESTAS

Actividad 1: 1) toma 2) fuerza 3) inconsciente 4) durabilidad

Actividad 2: a) Motivaciones de seguridad b) Motivaciones emocionales c) Motivaciones sociales

Actividad 3: 1) Necesidades fisiológicas 2) Seguridad 3) Pertenencia social 4) Estima y reconocimiento 5) Autorrealización

Actividad 4: 1) sabe o cree 2) siente 3) intención