

CURSO 1

DENOMINACIÓN CURSO

Comportamiento del consumidor

MODALIDAD:

On-line (Incluye tutorización)

DURACIÓN:

10 horas

PERIODO DE REALIZACIÓN:

2 semanas

FECHA DE INICIO Y FIN:

27 de septiembre a 8 de octubre

MATERIAL:

- Contenidos en el campus virtual, a los que se accede mediante un usuario y una contraseña.
- Opcional: Un manual de apoyo ofertado en la plataforma on-line

METODOLOGÍA DEL CURSO Y TUTORIZACIÓN

- **On-line**, el alumno cuenta con todos los contenidos del curso, junto con ejercicios en la plataforma de teleformación, además de un tutor con el que contactar a través de las diferentes herramientas que presenta el campus, como son mensajería interna, foros de debate, Chat...
- **Tutor on-line**, contacta con los alumnos a través de la mensajería interna, abre foros de debate y además hay un correo externo a la plataforma para contactar con los alumnos.

HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN TUTOR/ALUMNO

- Correo Electrónico
- Mensajería interna del Campus
- Foros de debate

- Teléfono (opcional y en horario de Tutorías)

TIPOS DE MENSAJES

- **Inicio:** Se contacta con los alumnos por correo electrónico o teléfono, que servirá como presentación del tutor, informar de las herramientas y medios de los que dispone para realizar la acción formativa.
- **Apoyo/aclaración:** Se contactará con el alumno como respuesta a cualquier consulta.
- **Refuerzo/rescate:** Se contactará con el alumno para conocer el desarrollo del curso, como apoyo y motivación, aclaración de dudas para que el proceso formativo se desarrolle dentro de los plazos estimados y el alumno concluya con éxito. Este tipo de contactos se establecerán, aproximadamente, en la mitad del curso, y de esta manera poder establecer, si el tutor considera oportuno, un plan de actividades para la finalización del curso. Este tipo de mensajes se enviará a todos los alumnos al menos una vez por semana. Su objetivo es ofrecer apoyo al alumno para el seguimiento del curso, ofrecerle temas y lecturas complementarias que mejoren el desarrollo de la actividad formativa.
- **Finalización:** Se contactara con los alumnos/as antes de la finalización del curso, para despedirse de ellos e informarles sobre cualquier asunto burocrático o administrativo.

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

En este curso nos acercaremos:

- ☞ Al comportamiento del consumidor: conceptos fundamentales.
- ☞ Al proceso de toma de decisiones en la compra y a las variables internas y externas que pueden afectar.
- ☞ A los grupos de referencia, procesos socio-culturales y ciclo familiar.

☞ Intentando detectar los hábitos de compra, para adecuar nuestro producto al mercado y al público objetivo concretado.

OBJETIVO DIDÁCTICO

Los objetivos de este curso se centran en conocer, analizar y acercarse a los hábitos de compra de nuestro público objetivo.

CONTENIDOS

UNIDAD 1:

Conceptos fundamentales

UNIDAD 2:

Decisión de compra. Determinantes internos y externos del comportamiento

UNIDAD 3:

Procesos socio-culturales: ciclo de vida familiar, grupos de referencia

EVALUACIÓN FINAL

Los alumnos a lo largo del curso realizan los cuestionarios de evaluación de cada módulo, que le reporta las notas obtenidas.

TITULACIÓN

Se expedirá al alumno una vez que finalice el curso un título acreditativo con la denominación del curso, las horas y los contenidos cursados.