



UNIVERSIDAD DEL SUERTE
ADMINISTRACION Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS
INVESTIGACION DE MERCADO
ALEJANDRO LOPEZ MARTINEZ
ALDO IRECTA

PERCEPCIÓN Y ACTITUD.

PERCEPCION

¿Qué es percepción?

Es la forma de ver las cosas de cada persona, ya sea un tema en específico o algún gusto personal.

Proceso de percepción

La percepción es un proceso de selección, organización e integración de los estímulos sensoriales en una imagen significativa y coherente.

Etapas

- La exposición a la información.
- La atención prestada.
- La comprensión o interpretación del mensaje.
- La retención de la información en la memoria.

La percepción es selectiva

Son más el gusto personal de cada persona a la hora de ver un producto de su agrado, cada persona ve de diferente manera lo que más le interesa.

Etapas

- Exposición
- atención
- comprensión
- retención

El proceso de organización

facilita la comprensión y retención de la información.

ACTITUDES

¿Qué significa?

Las actitudes se desarrollan a lo largo del tiempo a través de un proceso de aprendizaje. Están afectadas por las influencias familiares, los grupos sociales a los que se pertenece o se aspira a pertenecer, la información recibida, la experiencia y la personalidad.

Componentes.

- Las creencias.
- La valoración.
- La tendencia a actuar.

Funciones de actitudes.

- Utilitaria. Las actitudes ayudan a satisfacer las necesidades deseadas
- Expresiva del valor. Las actitudes expresan un auto concepto y un sistema de valores.
- Ego defensiva. Las actitudes protegen al ego de ansiedades y amenazas.
- De organización del conocimiento. Las actitudes organizan la masa de información a la que se expone el consumidor

