



**PASIÓN POR EDUCAR**

**Nombre de la alumna: Angélica Figueroa García**

**Nombre del profesor: Aldo Irecta**

**Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico**

**Materia: Investigación de mercados**

**Grado: 6to Cuatrimestre**

**Grupo: Único**

**PASIÓN POR EDUCAR**

Comitán de Domínguez Chiapas a 11 de junio del 2020.

# La percepción y la actitud

## Percepción

Se refiere al modo personal de interpretar y dar sentido a los estímulos a los que uno se expone

Es un proceso de selección, organización e integración de los estímulos sensoriales en una imagen significativa y coherente

Un mismo producto puede ser percibido de forma distinta por diferentes consumidores

### ETAPAS

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

### Proceso de percepción

Se manifiesta en cada una de las cuatro etapas del proceso de percepción  
Exposición, atención, comprensión y retención

## Actitudes

Son predisposiciones aprendidas para responder consistentemente de modo favorable o desfavorable a un objeto o clases de objetos

Se desarrollan a lo largo del tiempo a través de un proceso de aprendizaje

### Funciones fundamentales

- Utilitaria — Las actitudes guían a los consumidores a satisfacer las necesidades deseadas
- Expresiva del valor — Las actitudes expresan un auto concepto y un sistema de valores
- Egodefensiva. — 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 y fijan los estándares por los que juzgar la información

### Componentes

- Las creencias (componente cognoscitivo)
- La valoración (componente afectivo)
- La tendencia a actuar (componente activo)