

INFLUENCIAS PERSONALES

PERCEPCION DEL CONSUMIDOR

La percepción de los clientes hace referencia a las opiniones que tienen las personas sobre tu empresa.

Esta se genera cuando evalúa la experiencia que tiene con la organización, incluidos el producto que ofreces, tus estrategias de branding y tu servicio.

MOTIVACION

La motivación personal o automotivación es tener el impulso y el entusiasmo para lograr algo sin la supervisión o influencia de otros.

Cuando un individuo está motivado, se siente más realizado y ve posible alcanzar sus objetivos.

APRENDIZAJE Y MEMORIA

La importancia de la memoria en la educación es un factor clave para el aprendizaje. Ambos mecanismos afectan a nuestra conducta.

Uno porque facilita la retención o el almacenamiento de la información y el otro por el que adquirir información se traduce en conocimiento.

ACTITUD Y CAMBIO DE ACTITUD

Las actitudes que adquieren los individuos son influidas por diversas causas, como relaciones, creencias y experiencias que hayan sido vividas a lo largo de la existencia de cada persona.

Estas variantes impulsan a los individuos a actuar de distintas formas ante situaciones muy similares.

NOMBRE DEL ALUMNO:

ARCELIA PALMIRA PEREYDA DÍAZ

NOMBRE DEL TEMA:

INFLUENCIAS PERSONALES

PARCIAL: 1ER PARCIA

NOMBRE DE LA MATERIA:

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

NOMBRE DEL PROFESOR:

DARLING DOLLI GUZMÁN

NOMBRE DE LA LICENCIATURA:

LIC. EN ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA EN NEGOCIO.

5TO CUATRIMESTRE