



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE  
CAMPUS TAPACHULA**

**PSICOLOGIA Y RETOS NUTRICIONALES**

**INFOGRAFIA DE LA ACTITUD - COMPORTAMIENTO**

**DOCENTE: ITALIA YAMILETH HERNANDEZ**

**ALUMNO: ANTHONY GONZÁLEZ GORDILLO**

**TERCER CUATRIMESTRE**

**TAPACHULA, CHIAPAS A 27 DE JULIO DEL 2023**

# ACTITUD - COMPORTAMIENTO



El comportamiento del consumidor es la forma en que las personas eligen y utilizan tus productos y servicios, es decir, la forma en que las personas actúan y se comportan a lo largo de todo el ciclo de vida de tu producto, desde que conocen el producto, pasando por la evaluación de sus cualidades, hasta la compra, el uso y, finalmente, la eliminación de ese producto.

## ACTITUD: EMOCIONES Y SENTIMIENTOS

Existen 3 componentes de la actitud

- el primero es el cognitivo: es todo aquello que pensamos o tenemos el conocimiento, entra lo que son las creencias.
- afectivo: sentimientos o satisfacciones de poder comprar un producto.
- conductual: es la actitud que la persona va a tomar pero esta va a tener una reacción o comportamiento dentro del entorno o del ambiente en cuestión al producto



## COMPORTAMIENTO: ACCIONES



- positiva: que tengamos cierto afecto o convencimiento de comprar o consumir el alimento o producto
- negativa: es cuando existe una conducta de rechazo hacia algún alimento o producto.
- abierta: la persona está dispuesta a probar cosas o productos nuevos teniendo una mentalidad la cual su primera opción no sea el rechazo, sino que, está con la mayor disposición de poder probar productos nuevos.
- cerrada: ya tenemos una idea del producto o del alimento ya que tuvimos alguna mala experiencia y por más que nos quieren convencer de comprarlo no lo haremos.
- crítica: cuando la persona tiene una perspectiva o idea de algún producto que se comprara y al probarlo ejerce la posición de ser un crítico para dicho producto, es decir, da la persona un punto de vista en cuanto al producto y sus sensaciones con él.

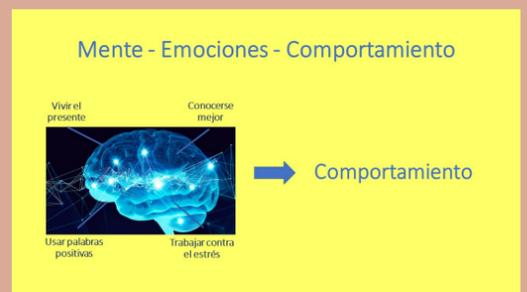
## ACTITUD-COMPORTAMIENTO / REACCIÓN DEL SENTIMIENTO

- calidad del producto
- precio del producto
- servicio

Estos 3 puntos son importantes ya que siempre deben estar presentes en la venta de todos los productos en el mercado.

ya que al cliente o al comprador lo tienes que tratar bien la calidad del producto debe hablar por sí sola, es decir, debe ser buena, de calidad el precio del producto debe ser accesible para la compra de ellos.

la satisfacción es el último punto que se logra al adquirir un producto cuando se llegan a cumplir los 3 factores mencionados con anterioridad



## EJEMPLO

un ejemplo en el cual yo cumplo la actitud comportamiento, es cuando vamos a un puesto de quesadillas con mi mamá, ya que ahí solía ir con mi abuelo que ya falleció y todos los trabajadores del lugar lo conocieron, siempre que llego pido lo mismo que pedía cuando iba con mi abuelo, algo que es muy sentimental e importante para mí.

posterior a ello los del lugar nos tratan súper bien y hasta nos ponemos a recordar cuando yo iba con mi abuelo, la calidad del producto es buena, el precio es accesible y el servicio es bueno.

para mí es de mucha satisfacción llegar al lugar, comer y sobre todo recordar cuando yo llegaba con mi abuelo a dicho lugar.

# CONCLUSION

Para concluir ese trabajo de infografía acerca del tema de la actitud comportamiento puedo mencionar que esta actitud comportamiento en un consumidor será la forma en que las personas van a elegir cómo utilizar los productos y servicios que tienen a la mano es decir cómo van a actuar y cómo va a ser su conducta al momento de utilizar el producto tanto desde el momento en que lo compran como hasta el último momento o última instancia en la cual desechan o ya no usan dicho producto comprado.

Me gustaría recalcar en esta conclusión los tres puntos más importantes de este tema que sería la actitud, el comportamiento y la actitud comportamiento.

La actitud a mi punto de vista es el que más influye ya que es todo aquello que pensamos tener conocimiento es decir nuestras creencias como seres humanos ya que nosotros siempre tendremos creencias acerca de un producto el cual nosotros debemos comprar o tenemos la misma creencia de que necesitamos comprar para nosotros tener una actitud positiva coma cabe mencionar que aquí entran mucho las emociones y sentimientos que nosotros tendremos al momento de poder comprar o de poder consumir algún cierto producto.

El segundo punto que sería el comportamiento para mí tiene mucho que ver con el primer. Antes mencionado ya que aquí se va a ver la acción de la persona es decir si la persona va a ser positiva al momento de comprarlo consumirlo, si va a ser negativa, si va a ser una persona de mente abierta o si va a ser una persona de mente cerrada.

el último punto para mí el más importante para todo tipo de organizaciones o empresas ya que la crítica es un punto en el cual el comprador o el consumidor va a dar su punto de vista acerca de su producto, ya que este mismo lo haya consumido, es decir, va a hablar acerca de lo bueno, lo malo del producto y qué debe de tener ese producto para ser mejor dependiendo el punto de vista del consumidor.

Como último punto tenemos la correlación de estas mismas la cual se va a basar en cómo deben venderte o cómo deben convencerte para poder lograr comprar su producto ya que entra la calidad el precio y el servicio los cuales son tres pilares fundamentales para la venta de cualquier producto o de cualquier servicio.

Va que no será lo mismo si a ti te venden un producto con buena presentación buena calidad y sobre todo un buen trato vendedor comprador, A que a ti te vendan un producto de calidad baja de precio muy elevado y que todavía no te traten bien al momento de tratar de convencerte de comprar su servicio o de su producto.

Como último punto pero no menos importante entra lo que es la satisfacción del cliente o de aquel consumidor porque es un punto importante porque a raíz de esto las empresas van a saber si realmente el cliente o el consumidor tuvo los tres puntos antes mencionados que sería la calidad el precio y el servicio.

Esto será de gran ayuda para todo aquel vendedor ya que si llegase a cumplir los tres factores mencionados su producto se logrará vender más.

# REFERENCIA

ANTOLOGIA DE LA MATERIA DE PSICOLOGIA Y RETOS NUTRICIONALES EXTRAIDA DE LA BIBLIOTECA EN LINEA DE LA UNIVERSIDAD DEL SURESTE CAMPUES TAPACHULA