

## FICHA TÉCNICA DEL CURSO

**Nombre del curso:** Análisis básico del comportamiento del consumidor en el punto de venta

**Duración:** 20h

**Modalidad:** Online

### Objetivo

- Explicar los efectos psicológicos que producen en el consumidor las distintas técnicas utilizadas en la distribución de espacios comerciales.

### Contenido

1. El comportamiento del consumidor: ¿qué, quién, por qué, cómo, cuándo, dónde, cuánto, cómo se utiliza la compra?
2. Diferencias entre el comprador y el consumidor.
3. Tipos de clientes y unidades de consumo.
4. Determinantes internos del comportamiento del consumidor.
5. Determinantes externos del comportamiento del consumidor.
6. La segmentación de mercados y los puntos de venta. Especialización de los establecimientos comerciales.
7. Impacto del merchandising en el proceso de decisión de compra y el comportamiento del consumidor.
8. Aplicación de la teoría del comportamiento del consumidor a la implantación de espacios comerciales. Puntos calientes y fríos.