



República Bolivariana de Venezuela  
Universidad Bicentaria de Aragua  
Vicerrectorado Académico  
Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales  
Escuela de Psicología



MATERIA	SEMESTRE	CÓDIGO	PRELACIÓN		
PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR	VIII	PC-7282	101 UC		
UNIDADES DE CRÉDITO	OBLIGATORIA	ELECTIVA	DENSIDAD HORARIA		
02		X	Horas de Asesoría	Horas de Aprendizaje	Total de horas
			01	02	03
JUSTIFICACION					
La Psicología Aplicada al ámbito laboral cuenta con una sub-rama de investigación denominada Psicología Aplicada al Marketing y al Consumidor que día a día está tomando más importancia en el área de ventas y publicidad debido a que permite un mejor posicionamiento del producto al generar resultados de investigación segmentados en la población, sus percepciones, actitudes, gustos y costumbres.					
OBJETIVO GENERAL					
Una vez terminado el proceso de enseñanza y aprendizaje de la materia, los participantes estarán en la capacidad de conocer las principales investigaciones y aplicar herramientas científicas de la psicología del consumidor.					
CONTENIDO					
<b>UNIDAD I</b> Definición e importancia de la Psicología del Consumidor.	Psicología. Consumidor. Mercadeo. Publicidad. Marketing. Ventas. Distribución.				
<b>UNIDAD II</b> Antecedentes científicos, económicos y sociales de la Psicología del Consumidor. Interdisciplinariedad y transdisciplinariedad en el área.	Antropología del consumidor. Capitalismo. Sociología del Consumidor. Trabajo Social. Mercadeo y Ventas Publicidad. Mercantilismo. Oferta y Demanda.				
<b>UNIDAD III</b> Teorías de la Psicología del Consumidor.	Teoría Psiconeurofisiología Psicología Social. Actitudes. Reactancia. Estereotipos. Minorías. Mayorías. Percepción.				
<b>UNIDAD IV</b> Variables a considerar en la Psicología del Consumidor	Variables endógenas. Variables exógenos.				
<b>UNIDAD V</b> Efectos psicológicos de la conducta de compra, proceso de decisión del consumidor.	Conducta de compra. Proceso de decisión de compra.				
ESTRATEGIAS METODOLOGICAS					
-Revisión Bibliográfica - Exposición. Demostración -Técnica de la pregunta					

  
Dra. Edilia Teresa Papa Arcila  
Secretaría General



**República Bolivariana de Venezuela**  
**Universidad Bicentaria de Aragua**  
**Vicerrectorado Académico**  
**Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales**  
**Escuela de Psicología**



**ESTRATEGIAS DE EVALUACION**

- Participación del alumno.
- Evaluación del taller.
- Elaboración de material.
- Informe.
- Prueba escrita.
- Participación individual.
- Exposiciones.
- Presentación y discusión de información.

**REFERENCIAS**

- Booms, B. (1981) Marketing Strategies and organization structures for services firms. En Donnelly y W. George. Marketing of Services. Chicago. American Marketing Association.
- Robbins. (1994) Comportamiento Organizacional. México.

**Dra. Edilia Teresa Papa Arcila**  
**Secretaría General**