



## PLAN DE TRABAJO

### I. Datos de la institución

<b>Plantel</b>	 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA <b>Modalidad: Abierta</b> 	<b>Licenciatura</b>	Administración
----------------	---	---------------------	----------------

### II. Datos del asesor

<b>Nombre</b>	JUAN CARLOS CHÁVEZ BERMÚDEZ	<b>Correo</b>	jchavez@docencia.fca.unam.mx
---------------	-----------------------------	---------------	------------------------------

### III. Datos de la asignatura

<b>Nombre</b>	Conducta del Consumidor	<b>Clave</b>	2078	<b>Grupo</b>	9571
<b>Semestre</b>	2018-1	<b>Plan</b>	2012	<b>Fecha de inicio del curso</b>	14 de agosto de 2017
<b>Horas asesoría semanal</b>	4	<b>Horario de asesoría presencial</b>	M-J 20:00 - 22:00 HRS.	<b>Fecha de terminación del curso</b>	8 de diciembre de 2017 con examen global  Cierre de plataformas para entrega de actividades: 26 de noviembre de 2017 a las 23:00 horas.

### IV. Presentación general del programa

El propósito fundamental de este trabajo es orientarte a ti, que cursarás la asignatura en el SUAyED (que se caracteriza, entre otros aspectos, en que los estudiantes son los principales responsables de su propio aprendizaje, con la conducción, guía y orientación del asesor). Como en este sistema

debes estudiar por tu cuenta, en los tiempos y lugares que más te convengan, es necesario elaborar una guía, con una metodología, que te ayude a alcanzar los objetivos de aprendizaje del curso y te facilite el acceso a los materiales didácticos (libros, apuntes, ejercicios, casos prácticos, etcétera) que requieres para avanzar en tu estudio.

## **V. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura**

Espero que este plan de trabajo que presento ahora, cumpla con su objetivo y te pueda ayudar durante el semestre y cumplas con la meta esperada.

*Aprender.*

*¡Bienvenido!*

Trabajaremos de manera semipresencial y a través del correo electrónico, es decir, podrás acudir a asesorías presenciales y a presentar los exámenes parciales de la misma forma, pero también tendrás asesorías vía correo electrónico. Si por alguna razón no puedes acudir y necesitas una asesoría urgente, puedes hacerlo a través de mi correo electrónico.

Serán tres actividades de aprendizaje que tendrás que realizar en todos los temas en el presente curso. La primera actividad la tendrás que realizar con base en una previa lectura establecida de acuerdo al libro de texto requerido (al final del documento se indica la bibliografía) o bien solicitarlo por correo; la segunda y tercera actividad de aprendizaje la podrás realizar apoyándote también en el mismo libro de texto. Una vez que culmines las 3 actividades de aprendizaje por tema serán enviadas a mi dirección de correo electrónico ([jchavez@docencia.fca.unam.mx](mailto:jchavez@docencia.fca.unam.mx)), es decir, la primera actividad, la segunda y tercera respectivamente en cada tema deberás adjuntarlos y enviarlos al correo electrónico antes de presentar el examen parcial correspondiente.

Así que:

\* Acudirás conmigo de preferencia la primera semana del semestre, a conversar sobre el programa de trabajo que debes bajar en Internet, en la dirección [http://fcaenlinea.unam.mx/planes\\_trabajo](http://fcaenlinea.unam.mx/planes_trabajo).

Encontrarás los elementos introductorios a la materia, el temario general y analítico de la misma; el objetivo general y específicos por unidad, bibliografía básica y complementaria, etcétera.

\* Con base en las fuentes de consulta que se detallan más adelante (lecturas, actividades de aprendizaje, casos prácticos y cuestionarios de reforzamiento) que se presentan al final de cada unidad del libro de texto, trabajaremos en el desarrollo de las estrategias antes mencionadas, sin lugar a duda, te ayudará a adquirir de manera exitosa los temas de nuestra asignatura y presentar un buen examen. No dudes en asistir a la asesoría cuando te surjan dudas o quieras intercambiar puntos de vista (conmigo o los compañeros de grupo); si no puedes hacerlo de forma presencial, puedes hacerlo a través del correo electrónico, lo cual es muy útil en este caso.

\* Presentarás cuatro exámenes parciales, uno por cada tres y cuatro temas estudiados respectivamente, de acuerdo con el número de temas que abarca el programa de la asignatura, sin embargo, puedes presentar dos o más exámenes en un mismo día o el global en cualquiera de los días de asesoría (fecha límite es el último día del semestre). Es importante que realices todas las actividades respectivas por cada unidad del libro de texto indicado antes de que presentes tus exámenes parciales para tener derecho al mismo ya que tienen el propósito de que tú evalúes tu comprensión y dominio de los contenidos esenciales estudiados.

### **PRESENTACIÓN DE TRABAJOS (ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE)**

Como ya se te indicó, debes realizar todas las actividades por cada uno de los temas (requisito para presentar exámenes), mismos que enviarás a mi correo electrónico. *Es importante que las actividades de aprendizaje sean realizadas y enviadas con la debida presentación, con imágenes a color*

*según se requiera y bien esquematizadas, es decir, los resúmenes, cuadros sinópticos, mapas conceptuales, mapas mentales, redes semánticas, cuestionarios y ensayos tienen que estar bien hechas, con portada de presentación con todos tus datos.*

Las actividades de aprendizaje que deberás realizar y enviar para su evaluación son las siguientes:

**¡Bienvenido y mucho éxito!**

**Atentamente**

**Profesor: Juan Carlos Chávez Bermúdez.**

### **Relación y descripción de actividades a entregar**

	<b>Actividad</b>	<b>Descripción de la actividad</b>	<b>Ponderación</b>
<b><i>Tema 1</i></b>	<b><i>Actividad 1</i></b>	Realizar en redes semánticas la información del capítulo 1 “ <i>Comportamiento del consumidor determinado por la tecnología</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 2 a 20.	2%
<b><i>Tema 1</i></b>	<b><i>Actividad 2</i></b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 1 “ <i>Comportamiento del consumidor determinado por la tecnología</i> ” del libro del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 23.	1%
<b><i>Tema 1</i></b>	<b><i>Actividad 3</i></b>	Realizar el ejercicio 1.9 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” del capítulo 1 “ <i>Comportamiento del consumidor determinado por la tecnología</i> ” del libro del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 23.	1%
<b><i>Tema 2</i></b>	<b><i>Actividad 1</i></b>	Realizar un mapa conceptual sobre el capítulo 2 “ <i>Segmentación, delimitación del mercado meta y posicionamiento</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 24 a 49.	2%
<b><i>Tema 2</i></b>	<b><i>Actividad 2</i></b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 2 “ <i>Segmentación, delimitación del mercado meta y posicionamiento</i> ” del libro del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 50 y 51.	1%
<b><i>Tema 2</i></b>	<b><i>Actividad 3</i></b>	Resolver el caso práctico “ <i>Porsche</i> ” del capítulo 2 “ <i>Segmentación, delimitación del mercado meta y posicionamiento</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 52 y 53.	1%

<b>Tema 3</b>	<b>Actividad 1</b>	Elaborar cuadros sinópticos con información del capítulo 3 “ <i>Motivación y personalidad del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 54 a 83.	2%
<b>Tema 3</b>	<b>Actividad 2</b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 3 “ <i>Motivación y personalidad del consumidor</i> ” del libro del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 84 y 85.	1%
<b>Tema 3</b>	<b>Actividad 3</b>	Realizar los ejercicios 3.17 y 3.18 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” del capítulo 3 “ <i>Motivación y personalidad del consumidor</i> ” del libro del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 85.	1%
<b>Tema 4</b>	<b>Actividad 1</b>	Realizar un ensayo completo del capítulo 4 “ <i>Percepción del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 86 a 117.	2%
<b>Tema 4</b>	<b>Actividad 2</b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 4 “ <i>Percepción del consumidor</i> ” del libro del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 118.	1%
<b>Tema 4</b>	<b>Actividad 3</b>	Realizar los ejercicios 4.10 y 4.12 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” del capítulo 4 “ <i>Percepción del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 118.	1%
<b>Tema 5</b>	<b>Actividad 1</b>	Realizar en esquemas de pescado la información del capítulo 5 “ <i>Aprendizaje del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 120 a 141.	2%
<b>Tema 5</b>	<b>Actividad 2</b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 5 “ <i>Aprendizaje del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 142 y 143.	1%
<b>Tema 5</b>	<b>Actividad 3</b>	Realizar el ejercicio 5.13 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” del capítulo 5 “ <i>Aprendizaje del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 143.	1%

<b>Tema 6</b>	<b>Actividad 1</b>	Realizar en una cadena de secuencias la información del capítulo 6 “ <i>Formación y cambio de actitudes en el consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 144 a 164.	1%
<b>Tema 6</b>	<b>Actividad 2</b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 6 “ <i>Formación y cambio de actitudes en el consumidor</i> ” del libro de texto ((autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 165 y 166.	1%
<b>Tema 6</b>	<b>Actividad 3</b>	Realizar el ejercicio 6.11 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” del capítulo 6 “ <i>Formación y cambio de actitudes en el consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 166.	1%
<b>Tema 7</b>	<b>Actividad 1</b>	Realizar un ensayo completo con información del capítulo 7 “ <i>Persuasión de los consumidores</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 170 a 185.	2%
<b>Tema 7</b>	<b>Actividad 2</b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 7 “ <i>Persuasión de los consumidores</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 186.	1%
<b>Tema 7</b>	<b>Actividad 3</b>	Realizar el ejercicio 7.14 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” del capítulo 7 “ <i>Persuasión de los consumidores</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 187.	1%
<b>Tema 8</b>	<b>Actividad 1</b>	Realizar una constelación de palabras del capítulo 9 “ <i>Grupos de referencia y recomendaciones especiales</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 206 a 226.	1%
<b>Tema 8</b>	<b>Actividad 2</b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 9 “ <i>Grupos de referencia y recomendaciones especiales</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 227.	1%
<b>Tema 8</b>	<b>Actividad 3</b>	Realizar el ejercicio 9.11 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” del capítulo 9 “ <i>Grupos de referencia y recomendaciones especiales</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 227 y 228.	1%

<b>Tema 9</b>	<b>Actividad 1</b>	Realizar en un mapa mental el capítulo 10 “ <i>La familia y su posición social</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 230 a 262.	1%
<b>Tema 9</b>	<b>Actividad 2</b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 10 “ <i>La familia y su posición social</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 264.	1%
<b>Tema 9</b>	<b>Actividad 3</b>	Realizar el ejercicio 10.9 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” del capítulo 10 “ <i>La familia y su posición social</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 264.	1%
<b>Tema 10</b>	<b>Actividad 1</b>	Organizar en un mapa jerárquico la información del capítulo 11 “ <i>influencia de la cultura en el comportamiento del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 266 a 286.	1%
<b>Tema 10</b>	<b>Actividad 2</b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 11 “ <i>Influencia de la cultura en el comportamiento del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 287.	1%
<b>Tema 10</b>	<b>Actividad 3</b>	Realizar el ejercicio 11.7 y 11.9 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” del capítulo 11 “ <i>Influencia de la cultura en el comportamiento del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit).Pág. 287.	1%
<b>Tema 11</b>	<b>Actividad 1</b>	Realizar en ruedas de atributos la información del capítulo 12 “ <i>Subculturas y comportamiento del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit).Pág. 290 a 310.	1%
<b>Tema 11</b>	<b>Actividad 2</b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 12 “ <i>Subculturas y comportamiento del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit).Pág. 312.	1%
<b>Tema 11</b>	<b>Actividad 3</b>	Realizar el ejercicio 12.8 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” capítulo 12 “ <i>Subculturas y comportamiento del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit).Pág. 312.	1%

<b>Tema 12</b>	<b>Actividad 1</b>	Realizar un mapa conceptual sobre el capítulo 13 “ <i>Comportamiento transcultural del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit).Pág. 314 a 334.	1%
<b>Tema 12</b>	<b>Actividad 2</b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 13 “ <i>Comportamiento transcultural del consumidor</i> ”del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 335.	1%
<b>Tema 12</b>	<b>Actividad 3</b>	Realizar el ejercicio 13.13 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” del capítulo 13 “ <i>Comportamiento transcultural del consumidor</i> ” del libro de texto (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 335.	1%
<b>Tema 13</b>	<b>Actividad 1</b>	Organizar en un mapa jerárquico la información del capítulo 14 “Toma de decisiones del consumidor y difusión de innovaciones” <i>del libro de texto</i> (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 338 a 350.	1%
<b>Tema 13</b>	<b>Actividad 2</b>	Resolver la sección “ <i>Preguntas de repaso y análisis</i> ” del capítulo 14 “Toma de decisiones del consumidor y difusión de innovaciones” <i>del libro de texto</i> (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 351 a 352.	1%
<b>Tema 13</b>	<b>Actividad 3</b>	Realizar el ejercicio 14.8 de la sección “ <i>Tareas prácticas</i> ” del capítulo 14” “Toma de decisiones del consumidor y difusión de innovaciones” <i>del libro de texto</i> (autor Schiffman/Wisenblit). Pág. 351.	1%

### Exámenes parciales

Parcial	Unidades que abarca	Ponderación
1	1,2,3, 4	18 %
2	5,6, 7, 8	18 %
3	9, 10,11,12,13	19 %

## VI. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN	
<b>Requisitos</b>	<p style="text-align: center;"><i>Para la presentación de exámenes</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Por cada 4 y 5 temas que presentes respectivamente para examen enviarás las actividades correspondientes al correo electrónico del asesor antes de la realización del mismo.</li> <li>* Todas las actividades de aprendizaje son requisitos de examen.</li> <li>* Si decides presentar sólo el examen global y entregas <b>todas</b> las actividades de aprendizaje de los 13 temas, serán tomadas en cuenta para tu calificación final.</li> <li>* En todas las actividades por cada tema debes mostrar interés, dedicación, desempeño y pulcritud. Demuestra que te interesa aprender y qué es importante para ti la materia y tu carrera.</li> </ul>	
<b>Porcentajes</b>	Actividades Exámenes   Total	45 % 55 %  100 %
<p><b>Bibliografía de apoyo y requerida:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Comportamiento del consumidor.</b>              Leon G. Schiffman/Joseph Wisenblit.              Pearson.              DECIMOPRIMERA EDICIÓN.              México, 2015. 464 páginas.</li> </ul>		



## VII. Recursos y estrategias didácticas

Lecturas obligatorias	( x )
Trabajos de investigación	( x )
Elaboración de actividades de aprendizaje	( x )
Procesador de textos, Hojas de cálculo y Editor de presentaciones	( )
Videos	( )
Plataforma educativa	( )
Foro	( )
Chat	( )
Correo electrónico	( x )
Sitios de internet	( x )
Plan de trabajo	( x )