



Comportamiento del consumidor Modalidad Connect

Guía para el profesor
MTMT4001
Nivel Maestría

Contenido

Información general del curso.....	3
Competencias del curso	3
Introducción al curso.....	3
Metodología.....	3
Bibliografía	4
Evaluación	4
Estructura de las sesiones.....	4
Actividades.....	5
Sesiones virtuales	6
Evaluación	6
Calendario	7
Bibliografía y recursos especiales	8
Contenido del curso.....	8
Herramientas.....	9
Preguntas frecuentes	9
Guía para las sesiones	10
Semana 1	10
Semana 2	14
Semana 3	18
Semana 4	21
Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1.....	24
Anexo 2. Rúbrica de evidencia 2.....	25

Información General del Curso

Nombre del curso: Comportamiento del consumidor

Nivel: Maestría

Modalidad: Connect

Clave: MTMT4001

Competencias del Curso

- Crea estrategias para entender las decisiones de los consumidores respecto a la adquisición, consumo y disposición o desecho de bienes, servicios, actividades, experiencias, personas e ideas.
- Propone estrategias relacionadas con el uso del tiempo.

Introducción al Curso

Te damos la más cordial bienvenida al curso **Comportamiento del consumidor**, a través del cual podrás conocer la forma en que los consumidores toman sus decisiones de compra, y reaccionan ante diferentes estímulos y grupos de referencia.

Además, desarrollarás y adquirirás competencias para conocer mejor al consumidor y cómo agruparlo para crear estrategias de marketing enfocadas, que te apoyarán en el entendimiento del por qué las personas actúan y destinan sus recursos al momento de la compra. El reto será conocer las preferencias de la información del consumidor en un mundo cambiante en la tecnología. Si bien todos los consumidores son únicos, todos

somos consumidores y nos mueven ciertos gustos y necesidades.

Recuerda que el estudio del comportamiento del consumidor te ayudará a conocer y segmentar diferentes mercados para conocer tu mercado meta y enfocar tus estrategias.

Metodología

Se ha diseñado un curso **Connect** con la finalidad de ser impartido por un **docente líder con experiencia en el ámbito laboral**, quien compartirá contigo su conocimiento, experiencia y las mejores prácticas que realiza en su labor profesional.

La experiencia de cursos Connect promueve la interacción virtual entre estudiantes localizados en diferentes campus de la Universidad Tecmilenio, como una forma de enriquecer tu formación, contrastando la realidad de tu ciudad o región con la de otros compañeros.

Durante cada sesión virtual, el docente transmite su experiencia y actúa como guía en el proceso de aprendizaje durante la realización de las actividades.

El curso es **tetramestral** y tiene una distribución **semanal**; en cada semana se lleva a cabo una sesión virtual sincrónica de tres horas a través de una herramienta tecnológica de videoconferencia. La asistencia a estas sesiones de videoconferencia es muy importante, pero no obligatoria, ya que tienes la posibilidad de revisar la sesión grabada en caso de no asistir en el horario establecido.

Bibliografía

Cada curso requiere un material bibliográfico disponible en formato electrónico, para que su adquisición sea más accesible y económica. Para conocer cuál es el libro que debes adquirir, revisa la sección Bibliografía de tu curso.

Evaluación

En la sección Evaluación puedes consultar cómo se integrará la calificación final del curso. Dependiendo del curso, la evaluación puede variar con una combinación de los siguientes elementos:

- Exámenes aplicados en plataforma en las semanas 1 y 3.
- Dos evidencias para acreditar el avance en el nivel de competencia adquirido por el alumno.
- Actividades que retomen el contenido conceptual de los temas de la semana.
- Evaluación final estandarizada compuesta por instrumentos tales como mini casos, exámenes de opción múltiple, ensayos, proyectos, entre otros.

Estructura de las sesiones

Las sesiones se dividen en tres bloques; estas son las actividades que se recomienda realizar:

Bloque 1	Bloque 2	Bloque 3
<ul style="list-style-type: none"> ● Bienvenida y presentación de agenda. ● Actividad de bienestar-mindfulness. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre del bloque mediante la utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz. ● Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Actividad de reconexión. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre del bloque mediante la utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz. ● Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Actividad de reconexión. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre de la sesión mediante la utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz.

Antes de acudir a una sesión, es necesario que realices las lecturas de las explicaciones y del libro de texto, ya que te proporcionarán los fundamentos teóricos de los temas del curso. De igual manera, se requiere que revises el material adicional como videos y lecturas.

Durante las sesiones sincrónicas el docente da una breve explicación del tema, resuelve dudas, comparte las instrucciones de las actividades y te acompaña durante la realización de estas.

Actividades

Algunas actividades han sido diseñadas para realizarse de manera individual y otras de manera colaborativa. Para las actividades colaborativas el profesor integra equipos con alumnos de diferentes campus, lo cual te permite obtener experiencias de aprendizaje más enriquecedoras.

Para mayor efectividad del trabajo colaborativo se utilizan las funcionalidades de la herramienta de colaboración que permiten la creación de salas virtuales interactivas, donde puedes compartir pantallas, documentos, videos y audios.

Como una forma de promover el dinamismo y la interacción de los alumnos en distintos formatos, durante las sesiones el profesor alterna intervenciones individuales, plenarias y grupales que enriquecen tus puntos de vista y al mismo tiempo te dan la oportunidad de presentar tus ideas y posturas en torno a los temas de clase.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana deberá concentrarse en un solo documento, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente.

Es muy importante que revises el esquema de evaluación y los criterios que utilizará el docente para otorgarte una calificación. Lo anterior con la intención de que desde el inicio de la semana tengas claro el nivel de complejidad y esfuerzo que requieres para realizar las entregas semanales y garantizar tu éxito dentro del curso.

En caso de tener dudas sobre algún ejercicio o sobre el contenido del curso, puedes contactar a tu docente a través de los medios que este te indique.

Sesiones virtuales

Para la transmisión de las sesiones se utiliza una herramienta de videoconferencias. Con el fin de mejorar la calidad de dichas interacciones, se recomienda lo siguiente.

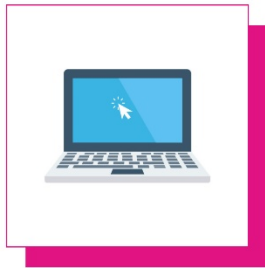
Es muy importante que cuentes con los siguientes **requerimientos tecnológicos** para llevar a cabo con éxito las sesiones:



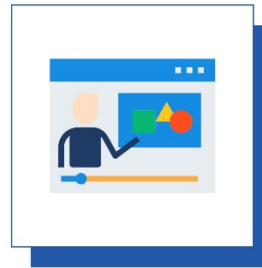
Red con conexión ancha para tener una excelente comunicación, mínimo con **6 MB** de ancho de banda.



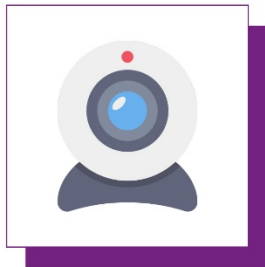
Uso de los navegadores Chrome o Firefox



Computadora



Durante la sesión se recomienda no tener otras aplicaciones abiertas (ejemplo: Facebook, Netflix, YouTube, etc.)



Cámara



Micrófono o bocinas



Número	Evaluable	Ponderación
1	Evidencia 1	40
2	Evidencia 2	40
3	Examen final	20
Total:		100

Calendario ✓

Semana	Temas	Actividades	Tareas	Evidencia	Examen
1	1. Naturaleza del comportamiento del consumidor 2. ¿Cómo generar información acerca del comportamiento del consumidor?	✓			
2	3. Motivación, necesidad y personalidad 4. Percepción, aprendizaje y actitudes		✓		
3	5. Cultura del consumidor 6. Grupos de referencia y el rol de la familia	✓			
4	7. El proceso de compra 8. Comportamiento del consumidor		✓		
5	Examen final				✓

Bibliografía y recursos especiales

Libro de texto

Solomon, M. (2017). *Comportamiento del consumidor* (11ª ed.). México: Pearson.
ISBN: 9786073240215

Libros de apoyo

Schiffman, L., y Lazar, K. (2015). *Comportamiento del consumidor* (11ª ed.). México: Pearson.
ISBN: 9786073233088
ISBN eBook: 9786073233187

Mothersbaugh, D., Hawkins, D., y Bardi, S. (2020). *Consumer Behavior: Building Marketing Strategy* (14ª ed.). Estados Unidos: McGraw-Hill.
ISBN10: 1260100049
ISBN13: 9781260100044

Couto, H. (2019). *Marketing y Arquetipos: Símbolos, Poder, Persuasión*. Brasil: Linear B Editora.
ISBN-10: 8555381789
ISBN-13: 978-8555381782

Contenido del curso

Tema 1.	Naturaleza del comportamiento del consumidor
Tema 2.	¿Cómo generar información acerca del comportamiento del consumidor?
Tema 3.	Motivación, necesidad y personalidad
Tema 4.	Percepción, aprendizaje y actitudes
Tema 5.	Cultura del consumidor
Tema 6.	Grupos de referencia y el rol de la familia
Tema 7.	El proceso de compra
Tema 8.	Comportamiento del consumidor

Herramientas

Para asegurar que aproveches al máximo tu experiencia educativa en esta modalidad de cursos, te recomendamos revisar estos [tutoriales](#).

Preguntas frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a la cuenta atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada una en las semanas?

El coordinador docente te debe de proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los alumnos estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. En banner es el registro oficial de las calificaciones de los alumnos.

Guía para las sesiones

Semana 1

• • • • **Bloque 1** • • • •



Actividad 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al curso.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/JNCVVK2thZI	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos

Desarrollo del tema	Revisión del Tema 1. Naturaleza del comportamiento del consumidor	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la actividad de la semana.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Parte 1

Selecciona un producto o servicio de tu localidad para realizar una investigación del comportamiento de sus consumidores y lleva a cabo lo siguiente:

1. Define y desarrolla los objetivos de la investigación a realizar contestando las siguientes preguntas: ¿cuál es el objetivo primordial de tu investigación?, ¿para qué podrían ser utilizados los resultados?
2. Recopila, evalúa y analiza los datos secundarios internos y externos.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.



Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 2. ¿Cómo generar información acerca del comportamiento del consumidor?	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la actividad de la semana.	20 minutos



Actividad 1

Cierre	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Parte 2

3. Diseña la investigación primaria, para ello debes elegir si es más conveniente que sea cualitativa o cuantitativa considerando el objetivo.

- Para una investigación cuantitativa específica: método, tipo de cuestionario y guía de preguntas.
- Para una investigación cualitativa específica: método, diseño de muestra e instrumentos para la recolección de datos.

4. Recopila la información empleando los métodos y/o instrumentos definidos en al menos 10 consumidores.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

• • • • **Bloque 3** • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo del tema	Repaso de los temas 1. Naturaleza del comportamiento del consumidor 2. ¿Cómo generar información acerca del comportamiento del consumidor?	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos



Actividad 1

Parte 3

5. Analiza los datos recopilados mediante un análisis de frecuencias si tu investigación fue cuantitativa, o un análisis de semejanzas y diferencias si tu investigación fue cualitativa.

6. Reporta los resultados en un informe.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

• • • • **Criterios de evaluación de la semana** • • • •

Esta actividad forma parte de una evaluación formativa y su objetivo es prepararte para realizar las evidencias, por lo que es importante desarrollarla, aunque no tenga valor en la evaluación final.

Semana 2

 ● ● ● ● **Bloque 1** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/oq-kIVxvm5g	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 3. Motivación, necesidad y personalidad	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la Evidencia 1.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos


Evidencia 1
Parte 1

1. Para comenzar, revisa el manual de proyecto de este curso, haciendo clic aquí.
2. Prepara un documento en Word con la siguiente información:

a. Portada con datos de la institución y curso.

- Nombre y logo de Tecmilenio.
- Nombre del documento a entregar.
- Nombre, matrícula y campus.
- Nombre de tu profesor.
- Fecha de entrega.

b. Definición y delimitación del problema.


- Plantea un proyecto específico que corresponda a la temática presentada en el manual de proyecto (punto 1). Este planteamiento debe estar acotado al tiempo que tienes para realizarlo, por tanto, debe ser muy concreto.
- La definición y delimitación del problema señala el supuesto que se quiere comprobar, investigar o resolver.
- Propón un título para tu proyecto tomando en cuenta lo que has delimitado durante esta parte.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

• • • • **Bloque 2** • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 4. Percepción, aprendizaje y actitudes	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la Evidencia 1.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Evidencia 1

Parte 2

Añade la siguiente información al documento realizado en la parte 1:

c. Antecedentes.

- Incluye un análisis de la problemática específica del proyecto que fue definida. Algunas de las preguntas que se pueden plantear son: el tema seleccionado, ¿es realmente un problema?, ¿es relevante?, ¿para quién?, ¿a quién le interesa o podría interesarle lo que van a investigar?, ¿en dónde es un problema?
- Describe los orígenes del problema, las iniciativas aplicadas y los resultados obtenidos a lo largo del tiempo.

d. Objetivo del proyecto.

- Formula al menos un objetivo para resolver la problemática. Este deberá ser específico, medible, cuantificable y con un plazo determinado.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

GUÍA PARA EL PROFESOR

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo del tema	Repaso de los temas 3. Motivación, necesidad y personalidad 4. Percepción, aprendizaje y actitudes	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la Evidencia 1.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos



Evidencia 1

Parte 3

Completa el documento realizado en las partes 1 y 2 con la siguiente información:

e. Análisis de contexto.

- Especifica el lugar u organización en los que se desarrolla el proyecto.
- Considera y explicita su ubicación en el tiempo, así como en las dimensiones geo-socioculturales, económico-sociales y políticas.

f. Primera propuesta de solución.

- Con base en lo anterior, redacta en media cuartilla cómo resolverías la problemática presentada.

Envía el documento electrónico con la información requerida por medio de la plataforma.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

El resultado de la evidencia realizada durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento**, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base la rúbrica de evaluación disponible en el Anexo 1.

Semana 3
Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/lrsaUmq2l1w	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 5. Cultura del consumidor	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la actividad de la semana.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos


Actividad 2
Parte 1

Selecciona un producto o servicio de tu localidad que se haya popularizado en el último año y contesta lo siguiente:

1. Describe el producto o servicio que elegiste, detalla la percepción que tienes sobre él.
2. ¿Cuál grupo de referencia consideras que impacta más al consumidor?
3. ¿Qué tipo de influencia consideras que genera dicho grupo de referencia al consumidor?

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 6. Grupos de referencia y el rol de la familia	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos



Actividad 2

Parte 2

Considerando el mismo producto o servicio elegido, contesta lo siguiente:

1. ¿Hacia qué segmento psicográfico está dirigido el marketing del producto o servicio? Considera la personalidad, estilo de vida, clase social, intereses, preferencias y actitudes del consumidor objetivo. Añade un anuncio publicitario o de comunicación del producto o servicio que ejemplifique tu respuesta.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo del tema	Repaso de los temas 5. Cultura del consumidor 6. Grupos de referencia y el rol de la familia	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la actividad de la semana.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos



Actividad 2

Parte 3

Elabora un reporte en el que incluyas lo realizado en la parte 1 y 2 de esta actividad y añade una conclusión en la que propongas otro segmento psicográfico al que se podría dirigir el marketing del producto o servicio y explica qué tipo de influencia y grupos de referencia tendrían estos nuevos consumidores.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Criterios de evaluación de la semana

Esta actividad forma parte de una evaluación formativa y su objetivo es prepararte para realizar las evidencias, por lo que es importante desarrollarla, aunque no tenga valor en la evaluación final.

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión.	5 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/zmGogSbH5FQ	5 minutos
Agenda de clase	El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 7. El proceso de compra	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la Evidencia 2.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos


Evidencia 2
Parte 1
1. Fundamentación conceptual.

- En un documento electrónico elabora un marco teórico con extensión mínima de tres cuartillas donde indiques los elementos, autores y prácticas que se relacionan con la problemática. Este texto deberá contar por lo menos con dos referencias de fuentes confiables (libros, revistas o artículos especializados). Puedes apoyarte de la Biblioteca Digital. No olvides agregar las referencias en formato APA.

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

GUÍA PARA EL PROFESOR

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

• • • • **Bloque 2** • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo: sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo del tema	Revisión del Tema 8. Comportamiento del consumidor	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la Evidencia 2.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos



Evidencia 2

Parte 2

2. Con base en la retroalimentación que recibiste de tu profesor, y en la fundamentación conceptual, plantea una propuesta de solución definitiva, la cual deberá incluir:

- Descripción detallada de la propuesta de solución.
- Relación de tu propuesta con la fundamentación conceptual.
- Relación de tu propuesta con el objetivo del proyecto.
- Relación de tu propuesta con los orígenes del problema (antecedentes) y con el contexto actual (dimensiones).
- Análisis de factibilidad de la propuesta (gráfico e interpretativo).
- Ventajas y desventajas de tu propuesta.
- Cronograma de trabajo que propones, especificando:
 - Acciones.
 - Fechas de inicio y fin de cada acción.
 - Cantidad de horas/días de cada acción.
 - Recursos necesarios (económicos, tecnológicos, humanos) para cada acción.
- Diagrama con el nuevo proceso de trabajo.
- Mecanismos de seguimiento y control (KPI's, listas de cotejo, etcétera).
- Resultados esperados (ahorro económico, de tiempo o desperdicio).

- k. Recomendaciones (mínimo tres) que ofrecerías a la empresa o institución para la implementación de la propuesta.

3. En una página (no más) resume tu proyecto (descripción, antecedentes, objetivo, fundamentación, contexto, propuesta de solución, conclusiones y recomendaciones).

Entregable

Documento que incluya lo solicitado.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad	Descripción.	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo del tema	Repaso de los temas 7. El proceso de compra 8. Comportamiento del consumidor	15 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la Evidencia 2.	20 minutos
Cierre	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos



Evidencia 2

Parte 3

4. Elabora una presentación que entregarías a los ejecutivos de la empresa o institución.
- La presentación ejecutiva de PowerPoint deberá incluir la descripción del proyecto, antecedentes, objetivo, fundamentación, contexto, propuesta de solución, conclusiones y recomendaciones.
 - La presentación deberá ser ágil y sencilla (no más de 10 diapositivas).
5. Realiza tus conclusiones.

Envía el documento terminado con el marco teórico, la propuesta de solución y la presentación por medio de la plataforma.

El resultado de la evidencia realizada durante la semana se deberá concentrar en un solo documento, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base la rúbrica de evaluación disponible en el Anexo 2.

Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Definición del problema.	15-13	12-10	9-0	
	1. Define el problema y plantea un proyecto específico concreto. 2. Señala el supuesto que se quiere comprobar, investigar o resolver, así como un título.	1. Define el problema y plantea un proyecto general. 2. Señala el supuesto que se quiere comprobar, investigar o resolver de forma general.	1. Define el problema brevemente, pero no plantea un proyecto. 2. No señala claramente el supuesto que se quiere comprobar, investigar o resolver.	
2. Antecedentes.	30-25	24-21	20-0	
	Presenta antecedentes, incluyendo un análisis de la problemática, los orígenes del problema, las iniciativas aplicadas y los resultados obtenidos.	Presenta antecedentes, e incluye al menos dos de los siguientes criterios: análisis de la problemática, orígenes del problema, iniciativas aplicadas y resultados obtenidos.	Presenta antecedentes, e incluye uno de los siguientes criterios: análisis de la problemática, orígenes del problema, iniciativas aplicadas y resultados obtenidos.	
3. Objetivos.	15-13	12-10	9-0	
	Presenta al menos un objetivo para el proyecto. El objetivo es específico, medible, cuantificable y con un plazo determinado.	Presenta al menos un objetivo para el proyecto. El objetivo cumple con al menos tres de las siguientes características: es específico, medible, cuantificable y con un plazo determinado.	Presenta al menos un objetivo para el proyecto. El objetivo cumple con al menos dos de las siguientes características: es específico, medible, cuantificable y con un plazo determinado.	
4. Análisis de contexto.	20-17	16-14	13-0	
	Muestra un análisis de contexto, especificando el lugar u organización donde se desarrolla el proyecto, así como la ubicación en el tiempo y dimensiones actuales.	Muestra un análisis de contexto, especificando el lugar u organización donde se desarrolla el proyecto, pero no señala la ubicación en el tiempo y las dimensiones actuales.	Muestra un análisis de contexto, pero no especifica lugar u organización donde se desarrolla el proyecto, ni tampoco señala la ubicación en el tiempo y las dimensiones actuales.	
	20-17	16-14	13-0	

5. Propuesta de solución.	Genera una primera propuesta de solución en al menos media cuartilla.	Genera una primera propuesta de solución en menos de media cuartilla.	Genera una primera propuesta, pero no ayuda a solucionar adecuadamente el problema.	
TOTAL				

Anexo 2. Rúbrica de evidencia 2

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Marco teórico.	20 - 17.1	17 - 14	13.9 - 0	
	Presenta un marco teórico relacionado con la problemática, en mínimo tres cuartillas y utilizando al menos dos referencias de fuentes confiables.	Presenta un marco teórico relacionado con la problemática, en mínimo dos cuartillas y utilizando al menos dos referencias de fuentes confiables.	Presenta un marco teórico relacionado con la problemática, en mínimo una cuartilla y utilizando al menos una referencia de una fuente confiable.	
2. Propuesta de solución.	20 - 17.1	17 - 14	13.9 - 0	
	1. Describe su propuesta de solución. 2. Determina la relación de su propuesta con la fundamentación conceptual, el objetivo, los antecedentes y el contexto.	1. Describe su propuesta de solución. 2. Determina la relación de su propuesta con la fundamentación conceptual y el objetivo, pero no con los antecedentes, ni el contexto.	1. Describe su propuesta de solución. 2. Determina la relación de su propuesta con la fundamentación conceptual, pero no con el objetivo, antecedentes o el contexto.	
3. Análisis de factibilidad.	20 - 17.1	17 - 14	13.9 - 0	
	1. Presenta un análisis de factibilidad (gráfico e interpretativo). 2. Presenta ventajas y desventajas de su propuesta.	1. Presenta un análisis de factibilidad (gráfico e interpretativo). 2. No presenta ventajas y desventajas de su propuesta.	1. Presenta un análisis de factibilidad (gráfico, pero no interpretativo). 2. No presenta ventajas y desventajas de su propuesta.	
	20 - 17.1	17 - 14	13.9 - 0	

4. Cronograma y proceso	<p>1. Incluye un cronograma de trabajo especificando acciones, fechas de inicio y fin, tiempo y recursos necesarios.</p> <p>2. Presenta un diagrama con el nuevo proceso.</p>	<p>1. Incluye un cronograma de trabajo especificando acciones, fechas de inicio y fin, tiempo y recursos necesarios.</p> <p>2. No presenta un diagrama con el nuevo proceso.</p>	<p>1. Incluye un cronograma de trabajo, pero no especifica las acciones, fechas de inicio y fin, tiempo y recursos necesarios.</p> <p>2. No presenta un diagrama con el nuevo proceso.</p>	
5. Resultados y recomendaciones.	<p style="text-align: center;">20 - 17.1</p> <p>1. Incluye mecanismos puntuales de seguimiento y control.</p> <p>2. Explicita los resultados esperados.</p> <p>3. Incluye recomendaciones para la empresa (al menos tres), así como conclusiones.</p>	<p style="text-align: center;">17 - 14</p> <p>1. Incluye mecanismos puntuales de seguimiento y control.</p> <p>2. No explicita los resultados esperados.</p> <p>3. Incluye recomendaciones para la empresa (al menos dos), así como conclusiones.</p>	<p style="text-align: center;">13.9 - 0</p> <p>1. Incluye mecanismos generales de seguimiento y control.</p> <p>2. No explicita los resultados esperados.</p> <p>3. Incluye recomendaciones para la empresa (al menos uno), pero no añade conclusiones.</p>	
TOTAL				