ACTIVIDADES

**Unidad de Trabajo 1: Necesidades y comportamiento del consumidor**

1. Indica el tipo de necesidad que nos impulsa a realizar los siguientes actos de consumo:
* Comer habitualmente:
* Practicar un deporte:
* Comprar un pantalón de una marca determinada:
* Estudiar (los estudios que cursas actualmente):
* Comprar la moto o coche que más nos gusta:.
1. La señora Martínez ha comprado los siguientes productos:
* Un CD de música para que su hija lo regale a una amiga.
* Alimentos para hacer la comida.
* Bebida y refrescos (compra semanal)
* Una alfombra para el salón.
* Una raqueta de tenis para su hijo.
* Su gel de baño preferido.
* Espuma de afeitar para su marido/pareja.

Indica para cada producto quién es el comprador y el consumidor, ¿Qué productos ha comprado?, ¿Qué tipo de compra hace? ¿para quién?

1. Busca en el diccionario el significado de los siguientes calificativos:
* Afable:
* Afectuoso:
* Agradable:
* Agresivo:
* Alegre:
* Amistoso:
* Analítico:
* Apocado:
* Callado:
* Cohibido:
* Crítico:
* Débil:
* Discutidor:
* Dominante:
* Emotivo:
* Escéptico:
* Excitable:
* Expresivo:
* Firme:
* Frío:
* Hostil:
* Impulsivo:
* Indeciso:
* Inquisitivo:
* Inseguro:
* Insensible:
* Inteligente:
* Novedoso:
* Objetivo:
* Quisquilloso:
* Rencoroso:
* Seguro:
* Sensible:
* Sociable:
* Sumiso:
* Taciturno:
* Tímido:
* Vanidoso:
* Variable:
1. Indica 10 aspectos que en la interrelación cliente-vendedor es fundamental tener en cuenta.
2. A qué tipo de cliente, en función de su carácter, hace referencia la imagen de un perro, cordero, zorro y gato.
3. ¿Qué tipo de resultado suele obtener un vendedor dominante-amistoso?
4. ¿Qué tipo de resultado se suele obtener con un cliente sumiso-amistoso?
5. ¿Qué aspecto y qué características tiene un cliente Asténico?
6. ¿Qué aspecto y qué características tiene un cliente Atlético?
7. ¿Qué aspecto y qué características tiene un cliente Pícnico?