
	TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO Secretaría de Administración Dirección de Personal	Código: M00-SC-DP-020-R11
	Reporte Final	Revisión: 0
	Referencia a la Norma ISO 9001:2015 y la NMX-R-025-SCFI-2015	Página 1 de 2

DATOS GENERALES			
Nombre del Instructor(a)	Judith Concepción Reyes Torres		
Curso	Investigación de Mercado		
Perfil del participante	Lic. Administración	Total, de participantes:	15
Lugar(es)	Instituto Tecnológico superior de San Andrés Tuxtla ver		
Fecha(s)	Del 22 al 25 de enero 2024		
Horario(s)	De 9:00 am. A 2:00 p.m.		
Material de apoyo	Computadora, material didáctico, internet		
Objetivo del curso	La justificación indica el porqué de la investigación, exponiendo sus razones. Por medio de la justificación debemos demostrar que el estudio es necesario e importante		
RESULTADOS ALCANZADOS			
No.	OBJETIVOS	%	COMENTARIOS
1	Que es una investigación de mercado	100%	Comprender el tema
No.	EXPECTATIVAS	%	COMENTARIOS
2	Tipos de mercados	100%	Es importante el desarrollo y avances de la investigación

RECUPERACIÓN DE EXPERIENCIAS	
Fue un excelente curso y un gran apoyo Participación en discusiones y actividades del curso	
ÁREAS DE OPORTUNIDAD DEL INSTRUCTOR (A)	MEJORES PRÁCTICAS DEL INSTRUCTOR (A)
Empresas relacionadas a las ventas	Desarrollo de mejores estrategias en investigación de mercado
Instituciones Educativas para la investigación de mercado	

CONTINGENCIAS	
CONTINGENCIA	ACCIÓN CORRECTIVA
Ninguna	Sin inconvenientes

	Reporte Final	TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO Secretaría de Administración Dirección de Personal	Código: M00-SC-DP-020-R11
	Referencia a la Norma ISO 9001:2015 y la NMX-R-025-SCFI-2015		Revisión: 0
			Página 2 de 2

AJUSTES AL PROGRAMA DE TRABAJO

Se evaluará la participación constante y relevante en foros, debates y actividades grupales, valorando la calidad de las aportaciones y el compromiso con el aprendizaje.

RESULTADO DE LAS EVALUACIONES APLICADAS A LOS/LAS PARTICIPANTES DURANTE EL DESARROLLO DEL CURSO

Investigadores de mercado llevar a cabo estudios de mercado en diferentes situaciones (por ejemplo, la apertura de una nueva empresa

RESULTADOS FINALES CONFORME A LA ATENCIÓN BRINDADA A LOS REQUERIMIENTOS DEL USUARIO SOLICITANTE

Cuando una empresa desea comercializar un nuevo producto o servicio, tiene que averiguar si ese producto o servicio da respuesta a una necesidad, identificar al público objetivo y descubrir lo que opinan los usuarios. Además, un buen estudio de mercado permitirá conocer a la competencia.

Judith Concepción Reyes Torres
**NOMBRE Y FIRMA
 DEL INSTRUCTOR(A)**

FECHA DE ENTREGA: 15 febrero 2023