朝陽科技大學 091學年度第2學期教學大綱
Consumer Behavior 消費者行為

當期課號	3237	Course Number	3237
授課教師	莊世杰	Instructor	CHUANG,SHIN CHIEH
中文課名	消費者行爲	Course Name	Consumer Behavior
開課單位	企業管理系(四進)二A	Department	
修習別	選修	Required/Elective	Elective
學分數	3	Credits	3
課程目標	消費者行爲學爲行銷管理領域課程之一。探討消費者的需求，並提供最能滿足消費者需求的產品或服務，採取由內而外的做法，由消費者的重機、認知、學習、涉入、態度、溝通和自我觀念等方面著手;由個人決策過程配合群體決策影響，再輔以社會文化學觀念探討消費者行爲。	Objectives	This subject introduces the process of consumer buying behavior,including the inner and outer factors.The inner factors include motivation, attitude, perception and lifestyle. The outer factors include families,society,culture , situational influences, and so on. With the combination of the theory and empirical examples,the students can fully understand the decision process of buying behavior.
教材	1.以學習者爲中心,採團隊學習方式,以3~5人爲一組 2.上課方式:由老師授課約1.5小時,分組討論0.5小時每一章的「討論題綱」,最後1小時討論答案。	Teaching Materials	
成績評量方式	1.上課發言成績(團體成績) 50%(以組爲單位,每星期評一次) 2.期末報告成績(團體成績) 40%(以組爲單位,評分以該組回答問題的正確性) 3個人課堂參與情形(個別成績) 10%(評分標準:發言是否對主題的了解有幫助、發言次數、發言內容正確性) 請假、曠課、遲到者每次扣總成績2分	Grading	
教師網頁	_		
教學內容	本課程的教學目的在於使學生吸收相關的消費者行爲的知識,並懂得理論之應用。本課程是所有相關之行銷課程之進階課程在此課程中將儘量呈現在學術與實務上有關消費者行爲相關問題之因果關係,以供學生之實務應用。 週次 日期 授課內容 1 2/27 I 課程說明 ◎分組 2 3/6 CH1 3 3/13 CH2 4 3/20 CH3 5 3/27 CH4 6 4/3 春假 7 4/10 CH5 8 4/17 期中考 9 4/24 CH6 10 5/1 CH7 11 5/8 CH8 12 5/15 CH9 13 5/22 CH10 14 5/29 CH11 18 6/5 CH12 16 6/12 期末報告 17 6/19 期末報告 18 6/26 期末考	Syllabus	purpose of this course is that introduce the subject of consumer behavior and provides an understanding of the breadth of the field . You will learn that consumer behavior involves more than the purchasing of products . It also involves consumers,use of services ,activites,and ideas.You will understand that marketers are interested inf the decision making inherent in all xonsumer behavior

尊重智慧財產權，請勿非法影印。