朝陽科技大學 093學年度第2學期教學大綱
Consumer Behavior 消費心理

當期課號	1449	**Course Number**	1449
授課教師	黃治蘋	**Instructor**	JYH,PING HWANG
中文課名	消費心理	**Course Name**	Consumer Behavior
開課單位	視覺傳達設計系(四日)三A	**Department**	
修習別	選修	**Required/Elective**	Elective
學分數	2	**Credits**	2
課程目標	1、認識消費者心理學的理論 2、以實例協助學生了解如何滿足消費者、如何和消費者進行有效的溝通 3、探索廣告策略所扮演的角色	**Objectives**	This course provides a review of basic findings of the consumer-related behavioral sciences dealing with perception, personality, group behavior, psychological appeals, and their application to advertising strategy and execution.
教材	消費者心理學，林財丁著，書華出版公司 消費者心理學，鄭伯壎編譯，大洋出版社 消費者行爲學，林靈宏著，五南圖書出版公司	**Teaching Materials**	
成績評量方式	期中考 30% 平時表現 10% 期末考 30% 個人報告 40%	**Grading**	Mid term 30% Others 10% Final 30% Report 30%
教師網頁			
教學內容	滿足消費者是成功行銷的不二法門，了解消費者則是滿足消費者的第一步，也是最重要的一步，所以本課將以消費者心理學理論爲基礎，來了解如何滿足消費者、如何和消費者進行有效的溝通，輔以實例的討論，並對其在廣告策略所扮演的角色，有進一步的討論。	**Syllabus**	Consumer satisfaction is a key to the successful marketing. The most important step to satisfy consumers is to understand consumers. So we will get to know consumers based on the theory of consumer psychology and case study.

尊重智慧財產權，請勿非法影印。