朝陽科技大學 094學年度第2學期教學大綱
Tourist Behavior 觀光消費者行為

當期課號	1305	Course Number	1305
授課教師	張君如	Instructor	CHANG,CHUN JU
中文課名	觀光消費者行爲	Course Name	Tourist Behavior
開課單位	休閒事業管理系(四日)二B	Department	
修習別	選修	Required/Elective	Elective
學分數	3	Credits	3
課程目標	課程內容涵蓋消費者在消費行爲上,策略上,文化上,道德上的議題並輔以休閒產業相關個案研討之。	Objectives	Courses addresses the issues and topics of customer behavior, including culture, marketing strategy, psychology etc.
教材	Hoyer MacInnis，吳靜芳等譯，消費者行爲，普林斯頓。 林建煌，消費者行爲，智勝文化。 Hanna and Wozniak, Consumer Behavior an Applied Approach，智勝。	Teaching Materials	
成績評量方式	1. 期中考25% 2. 出席率20% 3. 平時作業25% 4. 期末報告30%	Grading	attendence:20% midterm: 25% final paper:30% assisgnments: 25%
教師網頁			
教學內容	教學進度 第1-3週 簡介第一章 透視消費者行爲與行銷策略第二章 消費者分析架構第三章 情感與認知第四章 消費者產品知識與涉入第五章 注意與理解第六章 態度與意圖 第4-6週 第七章消費者決策第八章消費者行爲分析個案討論第九章制約與學習過程 第十章影響消費者行爲 第7-9週 第十一章環境概說第十二章文化與跨文化影響第十三章次文化與社會階級第十四章參考族群與家庭 第10-12週 第十五章市場區隔與產品定位第十六章消費者行爲與產品策略 第13-15週 第十七章消費者行爲與促銷策略第十八章消費者行爲與定價策略第十九章消費者行爲與通路策略 第16-18週 學術文獻回顧與討論個案討論與競賽	Syllabus	Weeks 1-3 Customer Behavior and Marketing Strategy Analysis of Customer Behavior Product Knowledge and Involvement Attention and Comprehension Attitude and Intention Weeks 4-6 Customer Decision Analysis of Customer Behavior Case Studies and Discussion Learning and Conditioning Processes The Influences of Customer Behavior Weeks 7-9 Environment Culture and Subculture Social Classes Reference Groups and Families Weeks 10-12 Market Segmentation and Product Position Customer Behavior and Product Strategy Weeks 13-15 Customer Behavior and Promotion Price Strategy Place Strategy Weeks 16-18 Literature Reviews and Discussion Case Discussion and Competition

尊重智慧財產權，請勿非法影印。