朝陽科技大學 098學年度第2學期教學大綱
Consumer Behavior 消費者行為

當期課號	3376	**Course Number**	3376
授課教師	楊浩偉	**Instructor**	
中文課名	消費者行爲	**Course Name**	Consumer Behavior
開課單位	行銷與流通管理系(四進)一B	**Department**	
修習別	必修	**Required/Elective**	Required
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	開學第一節課宣佈。	**Teaching Materials**	To Be Announced.
成績評量方式	小組個案報告與討論(20%) 期中考(20%) 期末考(20%) 出缺席(15%) 期末報告(25%)	**Grading**	Group case report and discussion (20%) Mid-term (20%) Final Exam (20%) Attendance (15%) Final report (25%)
教師網頁			
教學內容	1. 瞭解消費者的購買行爲【知識】 2. 瞭解消費者行爲的形成【知識】 3. 瞭解STP(市場區隔、目標市場、市場地位)【知識】 4. 將所學運用於工作中，並不斷學習行銷與流通相關資訊知識之能力【核心能力】	**Syllabus**	1. To understand consumer's purchasing behavior 【Knowledge】 2. To understand the formation of consumer's behavior 【Knowledge】 3. To understand the Segmentation – Target Market – Positioning (S-T-P) 【Knowledge】 4. Apply all the learning in working environment and consistently acquire related information knowledge ability in Marketing and Logistics 【Core Competency】

尊重智慧財產權，請勿非法影印。