# 朝陽科技大學 099學年度第2學期教學大綱
# Consumer Behavior 消費者行為

| | | | |
|---|---|---|---|
| 當期課號 | 1429 | Course Number | 1429 |
| 授課教師 | 陳伯仲 | 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(四日)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 | 書名:消費者行爲, 作者:, 出版社:<br>ISBN: | Teaching Materials | To Be Announced. ISBN: |
| 成績評量方式 | 1:<br>出席率 30%<br>期中考試 15%<br>平時成績（含競賽或證照、分組討論、課堂表現&態度、固定或臨時報告/作業） 40%<br>期末考試 15%<br><br>2. 出席率算法爲:<br>6次以上未到者出席率爲0分。2次遲到，早退或請假者算缺席1次。<br><br>** 課程進度視情況調整 ** | Grading | Attendance: 30%<br>Mid Term Exam: 15 %<br>General Evaluation: 40 %<br>Final Term Exam: 15 % |
| 教師網頁 | _ | | |
| 教學內容 | 將消費者行爲與行銷決策規劃作緊密的結合與深入的研討，使理論更貼近消費者行爲在實務運用的趨勢與發展，引領將理論於當前的生活與商業環境驗證中。網際網路影響了消費者行爲，特別在消費者的購買行爲上。透過各種方式,加強學生了解消費者行爲中，心理、社會與管理理論與實用性間的運用 | Syllabus | Implementing and management of Consumer Behavior. Understanding the relationship between Products, Consumers and Market. |

尊重智慧財產權，請勿非法影印。