

**朝陽科技大學**  
**102學年度第2學期教學大綱**

當期課號	7586	中文科名	消費者行為研討
授課教師	林孟璋	開課單位	企業管理系
學分數	3	修課時數	3
修習別	專業選修	開課班級	碩士班2年級 A班
類別	一般課程		

本課程與系所培養學生核心能力關聯度	高度關聯	中高關聯	中度關聯	中低關聯	低度關聯
專業倫理與團隊合作態度。				✓	
自主學習與終身學習態度。			✓		
產業趨勢與國際視野洞察能力。				✓	
經營診斷能力。			✓		
創新策略與經營模式之規劃與執行能力。				✓	

**本課程培養學生下列知識：**

本課程旨在使學生熟悉消費者行為之基本概念，消費者行為的環境分析，消費者區隔與定位，消費者行為與行銷4P策略的應用，研判消費者行為趨勢，進而評估及推論消費者各種行為策略分析。

- 1.具備消費者行為學相關知識與概念。
- 2.掌握消費者環境與為趨勢之分析能力。
- 3.具備消費者區隔與定位的分析能力。
- 4.具備消費者行為應用於理論與實務之分析能力。

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.

**每週授課主題**

- 第01週：消費者行為概論
- 第02週：消費者行為與行銷策略
- 第03週：知覺與學習
- 第04週：記憶與知識
- 第05週：動機與價值
- 第06週：涉入與自我概念
- 第07週：人格與生活形態
- 第08週：態度行成
- 第09週：期中作業
- 第10週：消費者情感
- 第11週：消費者購買決策過程
- 第12週：購買情境與購後過程
- 第13週：抱怨行為與處置
- 第14週：期末報告
- 第15週：期末報告
- 第16週：期末報告
- 第17週：期末報告
- 第18週：期末報告

**成績及評量方式**

- 隨堂模擬測驗：0%
- 口頭報告：30%
- 技術操作：0%
- 期末考：0%
- 學習態度：20%
- 平時作業及出席：20%
- 期中考：30%

**證照、國家考試及競賽關係**

本課程無證照、國家考試及競賽資料。

## 主要教材

1. Journal of Consumer Research(教科書)
2. 消費者行為 二版 廖淑伶著 前程企業(教科書)

## 參考資料

本課程無參考資料!

## 建議先修課程

本課程無建議先修課程

## 教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~mglin/>

E-Mail：[mglin@cyut.edu.tw](mailto:mglin@cyut.edu.tw)

Office Hour：

星期三,第3~4節,地點:T2-927;

星期四,第8~9節,地點:T2-927;

分機:4222

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。