

朝陽科技大學
106學年度第2學期教學大綱

當期課號	7587	中文科名	消費者行為研討
授課教師	黃文星	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能力指標關聯度：

核心能力	能力指標	高度關聯	中度關聯	低度關聯
自主學習與終身學習態度。	創意思考		✓	
自主學習與終身學習態度。	邏輯分析		✓	
創新策略與經營模式之規劃與執行能力。	行銷企劃及管理事務規劃與執行		✓	
創新策略與經營模式之規劃與執行能力。	資訊管理事務規劃與執行		✓	
創新策略與經營模式之規劃與執行能力。	業務拓展及管理事務規劃與執行		✓	

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：知覺與資訊處理過程
- 第02週：和平紀念日放假一天
- 第03週：知覺與資訊處理過程
- 第04週：學習與記憶
- 第05週：學習與記憶
- 第06週：激勵、人格與情緒
- 第07週：4月4日兒童節放假一天
- 第08週：激勵、人格與情緒
- 第09週：態度及影響態度的因素
- 第10週：態度及影響態度的因素、
- 第11週：自我觀念 以及 生活形態
- 第12週：情境因素
- 第13週：消費者決策過程與問題認定
- 第14週：消費者決策過程與問題認定
- 第15週：消費者決策過程與問題認定
- 第16週：期末報告
- 第17週：期末報告
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 口頭報告：40%
- 平時作業及出席：20%
- 期末考：40%

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.自編講義(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/~wshuang/>

E-Mail：wshuang@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期一,第5~6節,地點:T2-916;

星期五,第2~3節,地點:T2-916;

分機:4316

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。