

朝陽科技大學
107學年度第2學期教學大綱

當期課號	1141	中文科名	消費者行為
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
		開課班級	日間部四年制2年級 A班
修習別	專業選修		
類別	一般課程		

本課程培養學生下列知識：

消費者行為學為行銷管理領域課程之一，內容旨在探討消費者的需求，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，由消費者的動機、認知、學習、涉入、態度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為。

- 1.具備消費者行為之基本概念。
- 2.修課同學瞭解影響消費者購買決策之內、外在因素。
- 3.具備分析環境、診斷企業以及擬定行銷企劃的初階能力。

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：課程內容介紹（前言）、引言
- 第02週：市場區隔
- 第03週：市場區隔
- 第04週：資訊的處理過程與知覺
- 第05週：資訊的處理過程與知覺
- 第06週：資訊的處理過程與知覺
- 第07週：學習及記憶
- 第08週：學習及記憶
- 第09週：學習及記憶、消費者動機
- 第10週：消費者動機
- 第11週：消費者態度
- 第12週：消費者態度
- 第13週：情境因素
- 第14週：期末報告
- 第15週：情境因素
- 第16週：消費者決策過程
- 第17週：消費者決策過程
- 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%
- 期中考：0%
- 期末考：40%

證照、國家考試及競賽關係

- 國內大專院校企劃競賽

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：

星期三,第2~3節,地點:T2-906;

星期五,第8~9節,地點:T2-906;

分機:4316

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。