

朝陽科技大學
107學年度第2學期教學大綱

當期課號	3137	中文科名	消費者行為
授課教師	楊千儀	開課單位	行銷與流通管理系
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	四年制1年級 A班
修習別	專業必修		
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。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為。

- 1.掌握顧客需求並進行售後服務及客戶關係管理
- 2.溝通表達
- 3.人際互動
- 4.團隊合作
- 5.問題解決

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：INTRO
- 第02週：消費者行為與心理學
- 第03週：消費者研究辦法
- 第04週：個體因素:動機，知覺
- 第05週：個體因素:學習分類與市場區隔
- 第06週：掃墓節:放假
- 第07週：個體因素:態度與策略規劃
- 第08週：團體因素:人際影響力&網路虛擬社群
- 第09週：期中考
- 第10週：團體因素:家庭因素&社會階層
- 第11週：文化對消費者行為的影響
- 第12週：次文化團體與跨文化消費者行為
- 第13週：小組討論:體驗，情感與情境聯想
- 第14週：小組討論報告
- 第15週：網路消費者行為
- 第16週：全球暖化與綠色消費行為
- 第17週：神經經濟學:大腦行銷&消費者行為
- 第18週：期末考:口頭報告

成績及評量方式

- 平時成績 & 出席率 & 課堂實作：30%
- 期中考(書面考卷)：30%
- 創意：20%
- 期末小組口頭報告：20%

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.待上傳待上傳待上傳(教科書)
- 2.每幾週會通知學生必讀相關文獻(其他)

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/~cyy/>

E-Mail：cyy@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期一,第1~2節,地點:R-209;

星期四,第1~2節,地點:R-209;

分機:4851、3138

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。