

朝陽科技大學  
107學年度第2學期教學大綱

當期課號	3149	中文科名	消費者行為
授課教師	陳祺富	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 B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：和平紀念日
- 第02週：課程介紹：消費者行為導論
- 第03週：消費者購買決策：衝動與深思，都是「思考」
- 第04週：消費者動機與涉入程度：你怎麼能不愛棒球？
- 第05週：消費者知覺：你的身體任何一個部位，都是線索？
- 第06週：民族掃墓節
- 第07週：消費者學習：明星的代言
- 第08週：消費者態度：為何非要它不可？
- 第09週：期中考
- 第10週：影響消費者的心理因素：人格特質、生活型態、價值與人口統計變數
- 第11週：文化與次文化：不只是跑跳，更超越極限
- 第12週：參考團體與意見領袖：球迷應援會
- 第13週：家庭：單身經濟學
- 第14週：購買情境營造：主題樂園成功之道
- 第15週：端午節
- 第16週：期末專題報告
- 第17週：期末專題報告
- 第18週：學期檢討及互評

#### 成績及評量方式

- 期中考：20%
- 期末分組報告：30%
- 課程出席率：30%
- 課堂參與討論：10%
- 組員相互評分：10%

#### 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.消費行為之前的心理學David Lewis大是文化2014(教科書)
- 2.消費者行為：洞察生活、掌握行銷3/e曾光華前程文化2016(教科書)
- 3.教師自編教材(自製教材)

#### 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：無

E-Mail：chifu1119@gmail.com

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。