

朝陽科技大學
111學年度第2學期教學大綱

當期課號	1427	中文科名	消費者行為
授課教師	許文齡	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	日間部四年制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，由消費者的動機、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.人際互動
- 3.團隊合作
- 4.問題解決
- 5.溝通表達

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：導論
- 第02週：消費者知覺
- 第03週：消費者學習
- 第04週：消費者態度
- 第05週：消費者決策過程
- 第06週：個案討論
- 第07週：消費者動機
- 第08週：消費者人格特質、生活型態、價值與人口統計變數
- 第09週：期中考
- 第10週：文化
- 第11週：參考群體
- 第12週：家庭
- 第13週：社會階級
- 第14週：創新擴散與情境因素
- 第15週：個案討論
- 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

- 出席與課堂表現：20%
- 小組報告：20%
- 期中考：30%
- 期末報告：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.消費者行為概論(5版) 林建煌華泰文化 9789574362783(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/~wlhsu/>

E-Mail：wlhsu@cyut.edu.tw

Office Hour：

分機:4670

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。