

朝陽科技大學
111學年度第2學期教學大綱

當期課號	1437	中文科名	消費者行為
授課教師	張慶原	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 C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。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：消費者行為導論
- 第02週：行銷基本概念
- 第03週：消費者決策過程
- 第04週：消費者研究
- 第05週：人口統計變數與人格
- 第06週：動機
- 第07週：認知與學習
- 第08週：知識
- 第09週：期中測驗
- 第10週：態度, 信念, 情感
- 第11週：文化與社會階層
- 第12週：家庭與群體
- 第13週：產品策略與消費者行為
- 第14週：價格策略與消費者行為
- 第15週：通路策略與消費者行為
- 第16週：電子商務
- 第17週：溝通策略與消費者行為
- 第18週：期末測驗

成績及評量方式

- 平時課堂表現：20%
作業報告：60%
期末測驗/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.消費者行為鄭紹成, 王雪瀨華立圖書978-957-784-908-32021三版(教科書)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

- 1.行銷學, 策略管理, 消費者心理等

教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~robert.chang07/>

E-Mail：robert.chang07@gmail.com

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。