

開南大學 95 年度第 2 學期 企業管理 學系科目教學計劃表

| 科目代碼 | 科目名稱 | 授課教師 | 修別 | 開課年級 | 學分數 | 每週時數 |
|--|--|------|------|-------|-----|------|
| 151070800 | 中文：消費者行爲 | 馮士彭 | 選修 | 進修四年級 | 3 | 3 |
| | 英文：Consumer Behavior | 先修課程 | 行銷管理 | | | |
| 教學目標與內容 | 1. 了解消費者行爲什麼是行銷過程中的重要課題之一 2. 熟悉消費者行爲的內容並能從日常中深入探討有關之行爲 3. 嘗試有能力完成自己有興趣之消費者行爲研究計劃 4. 體會團隊對自我實現的影響力 5. 提昇個人的思考及組織能力 6. 強化人文素養及表達能力對管理者的重要 | | | | | |
| 實施方法 | 1. 實例演練。 2. 專案報告。 3. 心得分享。 | | | | | |
| 評量方式 | 期中測驗 20%。 期末成績 20%。 專案報告成績 20%。 課堂討論 10%。 出席成績 30%。 | | | | | |
| 授課使用及參考書籍 | (請按作者、書名、版別、出版商、發行地、出版年份、起訖頁數順序填寫)。 | | | | | |
| | 林靈宏, 消費者行爲, 初版, 五南出版, 台北市, 2003, p.01-485. | | | | | |
| 科目簡介(可含大綱及教學進度): | | | | | | |
| 消費者行爲是一門幫助學生了解消費者行爲的意義及功能何在, 進而如何活用理論於生活及專業中的課程, 其內容包含: | | | | | | |
| 消費者知覺/消費者學習/消費者態度/消費者決策過程/消費者動機/消費者人格特性/文化/參考群體/家庭/社會階級等 | | | | | | |
| 英文課程簡介: | | | | | | |
| Consumer Behavior: A Framework | | | | | | |
| 1. An Introduction fo Consumer Behavior | | | | | | |
| 2. Consumer Behavior and the Marketing Manager | | | | | | |
| 3. Information Processing | | | | | | |
| 4. Consumer Motivation | | | | | | |
| 5. Personality and Psychographics | | | | | | |
| 6. Belief, Attitude, and Behavior Formation and Change | | | | | | |
| 7. Persuasive Communications | | | | | | |
| 8. Consumer Decision Processes | | | | | | |
| 9. Situational Influences | | | | | | |
| 說明: 1. 授課教師於學期前填寫本表, 經課程委員會審核後, 影印分送給教師所屬課程委員會召集人, 授課班級所屬系、所及教務處課務組; 並於開始上課時, 將本內容向學生說明。 2. 本表於 91.4.23 第四次校課程委員會討論通過。 | | | | | | |

課程委員會召集人:

企管系 李文雄 主任

授課教師: 馮士彭

課務組 郭惠珊 辦事員

3/26
林文雄