

開南管理學院 92 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
	中文：消費者行爲	洪愛玲	選修	二年 AB 班	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：

授課教師：