

## 開南管理學院 93 年度第 1 學期 國際企業 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	黃哲盛	<input type="checkbox"/> 必修 <input checked="" type="checkbox"/> 選修	3 年 A,B 班	3	3
	英文：Consumer Behavior	先修課程	無			
教學目標與內容	藉由「消費者行爲」理論的學習，瞭解驅動消費者行爲內在心理因素的觀念架構，並從消費者形成購買決策的考慮過程與關鍵因素探討中，學習一個行銷工作者可以如何操弄行銷工具與行銷變數來影響消費者行爲					
實施方法	<input checked="" type="checkbox"/> 講解法。 <input type="checkbox"/> 實作法。 <input checked="" type="checkbox"/> 討論法。 <input type="checkbox"/> 演習法。 <input type="checkbox"/> 問答法。 <input type="checkbox"/> 其他 ( )。					
評量方式	期中測驗 30%。 期末測驗 40%。 平時成績 30%。 其他 ( ) 成績 <input type="checkbox"/> %。					
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)。 林建煌，消費者行爲，第1版，智勝文化出版，2002年					
科目簡介(可含大綱及教學進度)：						
CH01消費者行爲導論						
CH02消費者知覺						
CH03消費者學習						
CH04消費者態度						
CH05消費者決策過程						
CH06消費者動機						
CH07消費者人格特性、生活型態、價值與人口統計變數						
CH08文化						
CH09參考群體						
CH10家庭						
CH11社會階級						
CH12創新擴散與情境因素						
CH13消費者研究						
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。 Designer jimmy						

課程委員會召集人：



授課教師：黃哲盛