南臺科技大學 107 學年度第 2 學期課程資訊	
課程代碼	M0N0BJ01
課程中文名稱	消費者行為學
課程英文名稱	Consumer Behavior in Hospitality
學分數	3.0
必選修	必修
開課班級	夜二技餐旅三甲 夜四技餐旅一甲
任課教師	林政憲
上課教室(時間)	週三第 12 節(W0408)
	週三第 13 節(W0408)
	週三第 14 節(W0408)
課程時數	3
實習時數	0
授課語言1	華語
授課語言 2	
輔導考照1	
輔導考照 2	
課程概述	探討餐旅教育相關的消費者行為:消費者行為之理論與近期相關研究文獻,
	並以個案介紹與分析。
先修科目或預備	
能力	
課程學習目標與	※編號 ,中文課程學習目標 ,英文課程學習目標 ,對應系指標
核心能力之對應	
	1.瞭解餐旅消費者行為模式。,,9 基礎餐旅知識
	2.能結合消費者行為與行銷策略之運用。,,10 基礎餐旅技能
	3.瞭解消費者動機、知覺、學習與決策過程。,,4 主動解決問題
	4.瞭解網路消費者行為。,,14 資訊素養
	5.瞭解消費者購買決策與總體環境之分析。,,15 商業管理知能
中文課程大綱	1.市場中的消費者。
	2.作為個體的消費者。
	3.作為個決策者的消費者。
	4.消費者與次文化。
英/二子至40上2回	5.消費者與文化。
英/日文課程大綱	1. Consumers in the Marketplace.
	2. Consumers as Individuals.
	3. Consumers as Decision Makers.
	4. Consumers and Subcultures.  5. Consumers and Culture
	5.Consumers and Culture.

## 課程進度表

第1週

/ 課程說明

第2週

/ 第一章 消費者行為導論

1. Introduction

第3週

/ 第二章 消費者決策過程

2. Consumer Decision

第4週

/ 第三章 消費者研究

3. Consumer Research

第5週

/ 第四章 人口統計變數與人格

4. Demographics and Personality

第6週

/ 第五章 動機

5. Consumer Motivation

第7週

/ 第六章 認知與學習

6. Perception and Learning

第8週

/ 第七章 知識

7. Knowledge

第9週

/ 期中考試

Midterm Exam

第10週

/ 第八章 態度、信念、情感

8. Attitudes, Beliefs, and Feelings

第11週

/ 第九章 文化與社會階層

9. Culture and Social Class

第12 调

/ 第十章 家庭與群體

10. Family and Group

第13週

/ 第十一章 產品策略與消費者行為

11. Product Strategy and Consumer Behavior

第14週

/ 第十二章 價格策略與消費者行為

	12. Price Strategy and Consumer Behavior
	第 15 週
	/ 第十三章 通路策略與消費者行為
	13. Channel Strategy and Consumer Behavior
	第 16 週
	/ 第十四章 溝通策略與消費者行為
	14. Communication Strategy and Consumer Behavior
	第 17 週
	/ 期末報告
	第 18 週
	/ 期末考
	Term final exam
教學方式與評量	※課程學習目標 ,教學方式 ,評量方式
方法	
	瞭解餐旅消費者行為模式。 ,課堂講授 ,筆試
	能結合消費者行為與行銷策略之運用。 , 課堂講授 , 日常表現
	瞭解消費者動機、知覺、學習與決策過程。 , 課堂講授 , 日常表現筆試
	瞭解網路消費者行為。 ,課堂講授 ,筆試
	瞭解消費者購買決策與總體環境之分析。 , 課堂講授 , 筆試
指定用書	書名:消費者行為
	作者: 鄭紹成
	書局:華立圖書股份有限公司
	年份:2018
	ISBN: 978-957-784-773-7
	版本:2版
参考書籍	消費者行為-華泰-林建煌
教學軟體	PPT
課程規範	