

南臺科技大學 108 學年度第 1 學期課程資訊

課程代碼	D0N01301
課程中文名稱	消費者行為
課程英文名稱	Consumer Behavior
學分數	3.0
必選修	必修
開課班級	夜四技行流三甲
任課教師	黃盈裕
上課教室(時間)	週三第 12 節(T0211) 週三第 13 節(T0211) 週三第 14 節(T0211)
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	本課程針對消費者行為基礎、消費者的資訊處理與決策、消費者行為的微觀面與消費者行為的宏觀面四大部份講授，並針對中文個案做分析報告與討論。
先修科目或預備能力	
課程學習目標與核心能力之對應	<p>※編號，中文課程學習目標，英文課程學習目標，對應系指標</p> <p>-----</p> <p>1.認識消費者行為基礎，Understand Introduction and Overview，4 創新與創業能力</p> <p>2.理解認識消費者的資訊處理與決策，Learn how to Make Decision for Consumer，2 行銷與銷售管理知識</p> <p>3.認識消費者行為的微觀面，Understand Micro Perspective of Consumer Behavior，6 企劃能力</p> <p>4.認識消費者行為的宏觀面，Understand Macro Perspective of Consumer Behavior，5 整合與解決問題能力</p>
中文課程大綱	<p>一、消費者行為基礎</p> <p>二、消費者的資訊處理與決策</p> <p>三、消費者行為的微觀面</p> <p>四、消費者行為的宏觀面</p>
英/日文課程大綱	<p>1.Introduction and Overview</p> <p>2.Consumer Decision Process</p>

	<p>3. Micro Perspective of Consumer Behavior</p> <p>4. Macro Perspective of Consumer Behavior</p>
課程進度表	<p>(一) CH1: 導論 (第一、二週)</p> <p>(二) CH4: 消費者態度 (第三、四週)</p> <p>(三) CH5: 消費者決策過程 (第五、六週)</p> <p>(四) CH6: 消費者動機 (第七、八週)</p> <p>(五) CH7: 消費者人格特質、生活型態、價值與人口統計變數 (第十、十一週)</p> <p>(六) CH8: 文化 (第十二週)</p> <p>(七) CH9: 參考群體 (第十三週)</p> <p>(八) CH10: 家庭 (第十四、十五週)</p> <p>(九) CH11: 社會階級 (第十六、十七週)</p>
教學方式與評量方法	<p>※課程學習目標，教學方式，評量方式</p> <p>-----</p> <p>認識消費者行為基礎，課堂講授分組討論，口頭報告日常表現筆試</p> <p>理解認識消費者的資訊處理與決策，課堂講授分組討論，口頭報告日常表現筆試</p> <p>認識消費者行為的微觀面，課堂講授分組討論，口頭報告日常表現筆試</p> <p>認識消費者行為的宏觀面，課堂講授分組討論，口頭報告日常表現筆試</p>
指定用書	<p>書名：消費者行為概論</p> <p>作者：林建煌</p> <p>書局：華泰文化出版</p> <p>年份：2019</p> <p>ISBN：978-957-43-6278-3</p> <p>版本：5th</p>
參考書籍	<p>消費者行為 (林建煌著，華泰文化出版)</p> <p>Consumer Behavior (Blackwell, Miniard and Engel)</p> <p>Consumer Behavior and Marketing Strategy (Peter and Olson)</p>
教學軟體	<p>Flip 上的 ppt 和補充資料。</p>
課程規範	<p>三、 Presentation 報告組：針對 case 製作 power point 檔以單槍投射，並在每節 present 前將講義、投影片資料交給老師，做為評分之用。準備要點如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 熟讀 case 內容，將其歸納整理。 2. 課外佐證資料的補充。取得較高分的方法之一。 3. 器材借用：需至系辦公室借 notebook 和麥克風。 <p>四、 提問組：針對報告組所提之觀點及問題加以質疑。</p> <p>五、 未能出席分組報告或提問時，報告或提問的分數會予酌減，學期分數可能無法通過。</p>

--	--