

表九之一

貳、課程教學計畫

<p>一、教學目標</p>	<p>中文 本課程目的在使學生能學習到消費者行為之相關理論，並輔以個案範例做說明，兼顧理論與實務應用，以助於學生未來進入職場的參考準則。本課程教學目標如下： (1)使學生瞭解消費者的心理與行為之理論架構。 (2)學習消費者之知覺、態度、決策與消費動機之形成，及其在行銷管理之意涵。 (3)瞭解影響消費者心理與行為之因素，並學習利用市場策略影響消費者行為。</p> <p>英文 This course is based on the various behavioral concepts and theories that have been found useful for understanding, explaining, and predicting the consumer behaviors. The purpose of this course is 1)To offer the student with the understanding about the theoretical framework of consumer psychological and behavior. 2)To understand the factors of consumer's perception, attitude, decision, and motives, and their implication in marketing management. 3)To understand the antecedents of consumer psychological and behavior, and learn how to influence consumer behavior via marketing strategy.</p>				
<p>二、修讀對象</p>	<p>(註:請詳述修讀對象之條件，如：建議先修科目、先備條件與能力等。)</p>				
<p>三、課程內容大綱與教學進度</p> <p>說明： 1. 須授滿十八週課程（畢業班下學期為十四週）。 2. 請於期末學期考試前，安排一次 Moodle 平台線上課堂反應問卷填寫。 3. 遠距教學課程授課時數包含課程講授（影音教材）、師生互動討論、線上測驗、作業同儕互評等互動方式。</p>	<p>週</p>	<p>課程進度</p>	<p>授課方式及時數 (請填時數，無則免填)</p>		
			<p>遠距</p>		<p>面授</p>
			<p>同步</p>	<p>非同步</p>	
			<p>1</p>	<p>課程簡介(到校上課)</p>	<p>3hr</p>
			<p>2</p>	<p>第 1 章 導論</p>	<p>3hr</p>
			<p>3</p>	<p>第 2 章 消費者知覺</p>	<p>3hr</p>
			<p>4</p>	<p>第 3 章 消費者學習</p>	<p>3hr</p>
			<p>5</p>	<p>第 4 章 消費者態度</p>	<p>3hr</p>
			<p>6</p>	<p>第 5 章 消費者決策過程</p>	<p>3hr</p>
			<p>7</p>	<p>課堂問題討論(到校上課)</p>	<p>3hr</p>
			<p>8</p>	<p>第 6 章 消費者動機</p>	<p>3hr</p>
			<p>9</p>	<p>第 7 章 消費者人格特質、生活型態、價值與人口統計變數</p>	<p>3hr</p>
			<p>10</p>	<p>第 8 章 文化</p>	<p>3hr</p>
			<p>11</p>	<p>第 9 章 參考群體</p>	<p>3hr</p>
			<p>12</p>	<p>期末專題進度報告暨課堂討論(到校上課)</p>	<p>3hr</p>
			<p>13</p>	<p>第 10 章 家庭</p>	<p>3hr</p>
			<p>14</p>	<p>第 11 章 社會階級</p>	<p>3hr</p>
			<p>15</p>	<p>第 12 章 創新擴散與情境因素</p>	<p>3hr</p>
			<p>16</p>	<p>期末專題報告(一)</p>	<p>3hr</p>
			<p>17</p>	<p>期末專題報告(二)</p>	<p>3hr</p>
			<p>18</p>	<p>期末專題報告(三)</p>	<p>3hr</p>

