

[回上一頁](#) [列印](#)

**國立高雄科技大學**  
**NATIONAL KAOHSIUNG**  
**UNIVERSITY OF SCIENCE**  
**AND TECHNOLOGY**

**授課大綱 Syllabus**

部別：日間部四技

112學年度第2學期

列印日期：2024/03/06

中文課程名稱：顧客心理	英文課程名稱：Customer Psychology	授課教師：陳文國
開課班級：金融系二甲	學分：3.0	授課時數：3.0
合班班級：金融系二乙		實習時數：0.0

<b>1. 中文教學目標(Chinese Teaching objectives)</b>
本課程主要介紹如何觀察與分析顧客行為，以理論與實務並重的方式，深入心理、行銷、廣告、社會及全球脈動等各面向讓學生瞭解顧客的內在心理與外在行為，同時探索顧客行為概念與模式產生的根基。本課程亦將藉由實際個案的分析，呈現顧客心理學在行銷應用的效力及顧客行為在行銷策略上的應用。

<b>2. 英文教學目標(English Teaching objectives)</b>
The main objective of this course: The main course is to introduce how to observe and analyze the customers' behaviors by using both ways of theories and practicalities to make students to study deeply about psychology, marketing, advertisement, society and the whole situations in the world, and it also lets students realize the inner and outer behaviors of customers. At the same time, the course also helps students explore the foundations which are from the concepts and the modes of the customers. The course will be used by the practical and individual analyses to represent the marketing applied effects on customers' physiology.

<b>3. 中文教學綱要(Chinese CourseDescription)</b>
本課程以分享、解說的方式，讓所有學生在課程中理解『顧客心理』概念，除此之外，特別著重其如何與行銷實務作結合、引用實例來輔助說明理論之應用、鼓勵學生上課熱烈互動並提供各自經驗一同分享。

<b>4. 英文教學綱要(English CourseDescription)</b>
This course is shared and explained by the lecturers, so that all students can understand the concepts of Customer Psychology. Moreover, Emphasis on the theories and concepts of customer psychology and their applications in the real world; examples of real marketing cases to enhance the understanding and implications of the theories; and exchanges of students' own experiences with classmates to trigger their enthusiastic learning

<b>5. 中文核心能力</b>			
<b>核心能力名稱(中)</b>	<b>核心能力名稱(英)</b>	<b>核心能力百分比</b>	<b>備註</b>
認識與使用資訊科技的能力。			
熟悉與執行各項銀行業務的能力。			
協助公司在資本市場籌資金的能力。			
熟知與遵守各種財務與金融法規的能力。			
認識與分析國內與國際經濟環境的能力。			

了解與應用財務理論、財務分析與財務報告的能力。

運用數量方法、統計資料分析和  
管理科學從事決策制定的能力。

熟悉各項金融商品，並依據客戶理財需求從事金融資產配置規劃與金融商品銷售的能力。

蒐集處理與維護財務資訊，執行會計作業、編製財務資訊報表，幫助企業制訂決策的能力。

無英文核心能力資料。

## 7. 教科書

中文書名：Consumer Behavior：Buying, Having, and Being 英文書名：Consumer Behavior：Buying, Having, and Being

中文作者：Solomon, M.R. 英文作者：Solomon, M.R.

1 中文出版社：Pearson. 華泰書局代理 英文出版社：Pearson. 華泰書局代理

出版日期：年 月 備註：

## 8. 參考書

中文書名： 英文書名：self-made teaching materials

中文作者： 英文作者：

1 中文出版社： 英文出版社：

出版日期：年 月 備註：

## 9. 教學進度表

週次或項目 Week or Items	中文授課內容 Chinese Course Content	英文授課內容 English Course Content	分配節次 Assigned Classes	備註 Note
第01周	課程說明、簡介	Introduction	3	
第02周	消費者行為	An Introduction to Consumer Behavior	3	
第03周	幸福感	Consumer Well-Being	3	
第04周	知覺	Perception	3	
第05周	學習與記憶 個案1	Learning and Memory Case 1. & Oral presentation	3	
第06周	動機與情感(I)	Motivation and Affect (I)	3	

第07周	動機與情感(II) 個案2	Motivation and Affect (II) Case 2. & Oral presentation	3
第08周	人格、生活型態與價值	Personality, Lifestyles, and Values	3
第09周	期中考 (探討之前個案與課程之意 涵)	Exploring the overall meaning of the previous chapters and cases	3
第10周	態度	Attitudes	3
第11周	決策	Decision Making	3
第12周	購買、使用與處置(I)	Buying, Using, and Disposing (I)	3
第13周	購買、使用與處置(II) 個案3	Buying, Using, and Disposing (II) Case 3. & Oral presentation	3
第14周	群體影響與社群媒體(I)	Group Influences and Social Media (I)	3
第15周	群體影響與社群媒體(II) 個案4	Group Influences and Social Media (II) Case 4. & Oral presentation	3
第16周	期末報告	final report (Field Project by Team)	3
第17周	期末報告	final report (Field Project by Team)	3
第18周	探討之前個案與課程之意涵	Exploring the overall meaning of the previous chapters and cases	3

#### 10. 中文成績評定(Chinese Evaluation method)

(1) 課程參與、互動與小組報告 40% (2) 探討與分享個案與課程之意涵 20% (3) 期末報告 40%

#### 11. 英文成績評定(English Evaluation method)

(1) Class Participation and classroom performance (team report) 40% (2) Exploring the overall meaning of the previous chapters and cases 20% (3) Field Project (Team) 40%

#### 12. 中文課堂要求(Chinese Classroom requirements)

課程需參與討論

#### 13. 英文課堂要求(English Classroom requirements)

Join in the discussion

14. 本課程與SDGs相關項目(This course is relevant to these of SDGs as following\_)

「遵守智慧財產權」；「不得非法影印」！