

# 수업 계획서

교과목 정보	수업년도	2015	수업학기	2학기	학수번호	BUS3014	수업코드	23127	
	교과목명(국문)	소비자행동			과목구분	전공핵심			
	교과목명(영문)	Consumer Behavior							
	학점	3	강의	3	실습	0			
	설강조직	경영학부			관장조직	경영학부			
	강의시간								
교강사 정보	소속	ERICA 경상대학 경영학부			성명	공태식			
	연락처				E-MAIL				
	홈페이지	<a href="http://bit.ly/1yBCcGL">http://bit.ly/1yBCcGL</a>							
수업운영	수업진행형태								
	강의평가유형 (학생비공개)	영어전용							
교과목개요	<p>Contemporary approaches to business emphasize the importance of adopting a consumer focus. Marketing, in particular, begins and ends with the consumer – from determining his or her needs to ensuring post-purchase satisfaction.</p> <p>The primary goal of this course is to enhance your understanding of consumer behavior. By the end of the course you will be knowledgeable about consumer psychology and ways of better meeting people's needs. During this process, you will come to better understand yourself as a target of marketing influence. You will also appreciate how an understanding of consumer psychology can be used to develop powerful marketing techniques and tactics. The course also aims to provide an important competitive advantage: an ability to see how to have an impact on consumers, and hence a talent for making more insightful business decisions.</p>								
수업목표 및 안내	<p>Our approach to this course will be pretty simple. With each topic, you'll have the opportunity to "learn it" and "apply it". Over the course of the semester, I expect to accomplish 2 things:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introduce you to current theory and practice in consumer behavior based on state of the art knowledge.</li> <li>2. Develop your abilities to apply consumer behavior concepts to marketing problems.</li> </ol> <p>In order to accomplish these goals, the course format typically involves the following weekly structure:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lecture: Theory development (Lecture and discussion of key theoretical concepts)</li> <li>2. Tutoring: Applied insights (In-class exercises, Case analyses, Guest Speakers, Presentations, etc.)</li> </ol>								
선수과목 안내	Principle of Marketing								
수강생 유의사항	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 각 교과목 중 총 수업시간수의 3분의 2이상을 출석하여야만 그 교과목의 시험에 응시할 수 있다.</li> <li>2. 시험관련 부정행위자로 판명되었을 때는 학칙 또는 내규에 의거 해당 교과목의 성적을 취소한다.</li> </ol>								

장애학생 수업안내	- 장애학생은 본 수업과 관련하여 본인희망 시 대필도우미와 튜터링도우미 지원이 가능함 - 장애학생의 선수강 및 기타 학습지원 관련 상담 ERICA장애학생지원센터						
교재	순번	교재명	저자	출판사	ISBN	가격	
	1	Consumer Behavior: Building	Hawkins, D. &	McGraw-Hill	978-0-07-		
부교재	순번	교재명	저자	출판사	ISBN	가격	
	조회된 데이터가 없습니다.						
평가항목	평가항목	비율	평가항목	비율			
	출석	10	퀴즈	0			
	과제	10	중간고사	40			
	토론	0	기말고사	40			
	팀프로젝트	0	학습참여도	0			
	기타 평가항목				비율		
					%		
					%		
					%		
					%		
					%		
					%		
합계 0 %							
주별 강의계획 및 과제	1	주제	Consumer Behavior and Marketing Strategy & Cross-Cultural Variations in Consumer Behavior				
		활동사항	1. Lecture				
	2	주제	Group Influence on Consumer Behavior				
		활동사항	1. Lecture 2. Class Discussion				
	3	주제	Perception				
		활동사항	1. Lecture 2. Class Discussion				
	4	주제	Learning, Memory, and Product Positioning				
		활동사항	1. Lectuer 2. Class Discussion				
	5	주제	Motivation, Personality, and Emotion				
		활동사항	1. Lectuer 2. Class Discussion				
	6	주제	Attitudes and Influencing Attitude				
		활동사항	1. Lectuer 2. Class Discussion				
	7	주제	Self-Concept and Lifestyle				
		활동사항	1. Lectuer 2. Class Discussion				
	8	주제	Midterm Examination				
		활동사항					
	9	주제	Situational Influences				
		활동사항	1. Lectuer 2. Class Discussion 				

주 별 강의계획 및 과제	10	주제	Consumer Decision Process and problem Recognition
		활동사항	1. Lectuer 2. Class Discussion
	11	주제	Information Search
		활동사항	1. Lectuer 2. Class Discussion
	12	주제	Alternative Evaluation and Selection
		활동사항	1. Lectuer 2. Class Discussion
	13	주제	Outlet Selection and Purchase
		활동사항	1. Lectuer 2. Class Discussion
	14	주제	Postpurchase Processes, Customer Satisfaction, and Customer Commitment
		활동사항	1. Lectuer 2. Class Discussion
	15	주제	Organizational Buyer Behavior
		활동사항	1. Lectuer 2. Class Discussion
	16	주제	Final Examination
		활동사항	