

"진리를 알지니 진리가 너희를 자유롭게 하리라(요한복음 8장 32절)"

강 의 계 획 서

2021년도 2학기 강의계획서					
교과목번호	HBX01132(6153)	교과목명	소비자행동론	과목구분	이론
담당교수		담당교수소속		학점/시간	3 / 3
연락처 (전화번호)		e-mail		수강대상학년	2학년
강의시간	월요일 15:00~16:15 (S10101), 수요일 15:00~16:15 (S10101)				
면담시간	Monday/Wendesday 10:30 ~ 12:00, or By appointment		집중수업 여부	해당없음	
수업진행방법 (해당사항 전체선택)	<input checked="" type="checkbox"/> 동영상(LMS)		<input type="checkbox"/> 실시간 화상강의		<input type="checkbox"/> 대면수업
	수강사이트 https://lms.mju.ac.kr 통합로그인		시스템명 : URL :		※ 강의실 출석

1. 교과목개요	This course studies consumer behavior from a marketing perspective. You will become familiar with consumer behavior models of decision-making, taking a closer look at how consumers process information, develop preferences and make choices. In particular, you will explore how perceptions, learning, memory, personality, and attitudes influence consumer behavior. We will also study how different marketing tactics are used by business/organizations to influence consumers.				
2. 교과목 학습목표 (주: 3-5개 설정, 행동 동사로 표시)	1. Investigate theories and research on how consumers make decisions, process information, develop preferences and make choices.				
	2. Explore how marketing tactics are used to influence consumer behavior and used for marketing management decisions				
	3. Learn to apply tools used by businesses/organizations to understand consumer behavior in different cultural contexts.				
	4. Apply consumer behavior research findings when designing and evaluating marketing strategies.				
	5. An enhanced ability to work effectively in a team, as the case would be in a real job situation.				
3. 일반 능력 목표 (주: 3개 이상 설정)	1. 의사전달 능력			2 - 매우높음	
	2. 팀워크 스킬			1 - 관계있음	
	4. 문제해결 능력			2 - 매우높음	
	5. 컴퓨터사용 능력			1 - 관계있음	
	6. 윤리의식			2 - 매우높음	

4. 교육내용(%) (주: 실습/발표 시간이 별도로 배정되어 있는 경우는 %로 표시, 그 외 경우는 이론 100%)					
이론	실습		발표		기타
100 %					
5. 수업방법 (주: 수업 중 활용하는 모든 교육 방법을 0 으로 표시)					
강의	토론	실습	현장실습	발표	기타
0	0			0	
6. 교육매체					
Computer	Beam Projector	OHP	VTR	기타	
0	0				
7. 평가방법					
출석	과제물/보고서	수시시험 (Quiz포함)	학기말시험	발표	기타
10 %	30 %	30 %	30 %		
8. 교재					
주교재	Consumer Behavior, 2ed Consumer Behavior, 2ed Frank R. Kardes, Maria L. Cronely, and Thoma Cline CENGAGE Learning				
부교재					

9. 강의내용 (주차별 강의계획)			
주	주제	내 용	비고
1	Course overview	Introduction and Course Overview, Text Chapter 1	
2	Marketing and consumer behavior	The Link between consumer behavior and marketing, Text Chapters 2&3	
3		Consumer perception, Text Chapter 4	
4		Consumer learning, Text Chapter 5	
5		Information Processing, Text Chapter 6	
6	Mid-term exam	Mid-term exam & Motivation and Emotion, Text Chapter 7	
7		Consumer attitude formation and change, Text Chapter 8	
8		Consumer decision making, Text Chapter 9	
9		Product evaluation and choice, Text Chapter 10	
10		Behavioral decision theory, Text Chapter 11	
11		Self-concept and Personality, Text Chapter 12	
12		Social and cultural influence, Text Chapter 13&14	
13	Oral presentation	Final project presentations	
14	Review	Review for class materials	
15	Final exam	Final exam	
16			

10. 일반능력 목표와의 관계			
목 표	수업내용	관련주차	명지핵심역량
1. 의사전달 능력	Demonstrate a high proficiency of critical thinking through oral presentation and writing	1-14	자기주도, 배려
2. 팀워크 스킬	Understand the importance of effective team functioning and identify potential threats & Opportunities to teamwork	3-14	창의, 어우름

10. 일반능력 목표와의 관계			
목 표	수업내용	관련주차	명지핵심역량
4. 문제해결 능력	Appraise the applicability of consumer behavior theories to interpreting why consumer behave as they do	1-15	실용, 창의
5. 컴퓨터사용 능력	Demonstrate the power of presenting the required case analysis and team project by using ppt and word file	3-14	실용
6. 윤리의식	Observe academic honesty policies (including plagiarism) and ethica conduct is expected at all times	3-15	배려