

수업계획서

소비자행동 (Consumer Behavior)

| | | | | | | |
|------|----|-------|-----|-------|----|------|
| 담당교수 | 성명 | 유창조 | 교과목 | 주수강대상 | 학과 | 경영학과 |
| | 직위 | 객원교수 | | | 전공 | 마케팅 |
| | 소속 | 경영대학원 | | | | |

1. 교과목 개요

- 본 과목은 수강생들에게 창의적인 마케팅 전문가가 되기 위해 필요한 자질과 마음가짐을 제공하기 위해 매 주마다 icebreaking시간을 가져 마케터에게 필요한 좋은 글들을 소개한다.
- 마케팅전문가가 시장에서 효과적인 마케팅전략을 기획하고 실행에 옮기기 위해서는 소비자행동을 깊이 있게 이해하여야 한다. 이를 위해 본 과목은 수강생들에게 소비자의 생각과 감정 그리고 행동과 관련된 이론과 사례를 소개하고 각 이론과 사례가 마케팅관리자에게 제공하는 시사점들을 논의한다.

2. 수업운영방법 개요

- 소비자 행동의 두 중심 축은 의사결정과정과 정보처리과정이다. 본 강좌는 이 두 과정을 상세히 소개한다.
- 소비자의 의사결정과정과 정보처리과정에 영향을 미치는 개인적 영향요인, 환경적 영향요인을 분석하고 이들 요인들이 마케팅 관리자에게 제공하는 시사점을 논의한다.
- 그리고 이러한 학습내용과 관련된 마케팅 실전사례를 소개한다. 특히 강사가 기업현장에서 실제로 진행했던 사례들을 소개해 학생들에게 현장감을 제공한다.
- 수강생들은 본 과목을 수강하기 위해 마케팅원론을 수강하여야 한다.

3. 학습평가방법

중간시험 35점
기말시험 35점
개인과제 10점(수업 중 개인과제 설명예정, 학기말까지 제출)
출석 20점, 1/4결석시 F
총점 100점

1. 중간 시험과 기말 시험을 불가피하게 치르지 못할 경우(인정 범위: 직계 경조사, 직장에서의 야근 또는 출장)
 - 사유서 시험일 일주일전 제출
 - 대체 시험 또는 대체 과제물 제출(대체 시험일을 잡기 어려운 경우)
==> 이 경우 취득한 점수에서 10% 감점
 - 출제 유형: 객관식, 진위형, 단답식(혼합형)
 - 시험 방식: closed book, 계산기 및 핸드폰 사용 불가

2. 개인과제물

- 개인과제물 작성 가이드라인은 온라인 수업 중 소개예정
- 제출 기한(기말 시험일)

수업계획서

3. 출석

- 수강생에게 20점 부여
- 결석시 2점 감점

4. 성적 부여

- 총점을 순위로 분류한 뒤 아주대학교 경영대학원 학점부여 가이드라인에 따라 등급 부여

4. 교재 및 참고자료

| 구분 | 교재 제목(웹사이트) | 저자 | 출판사 | 출판년도 |
|-----|---------------|--------------------|-----|------|
| 주교재 | 소비자행동(7판) | (이학식/안광호/하영원/석관호 저 | 집현재 | 2020 |
| 부교재 | 강사가 제공하는 강의자료 | | | |

5. 수업진도계획

| 주별 | 교수내용 | 수업형태 | 비고 |
|----|--|------|----|
| 1 | Ice Breaking 1: 험번의 조언 과목소개(Orientation) 마케팅 개념에 대한 이해 경영전략과 마케팅전략 | | |
| 2 | Ice Breaking 2: 나의 비전 세우기 마케팅 전략의 틀(STP)실전 사례 1(자동차 시장의 시장세분화) 소비자행동 접근방식의 발전과정(1장) | | |
| 3 | Ice Breaking 3: 성공하는 사람들의 10가지 습관 소비자행동의 개관과 관여도(2장) 실전사례 2(자관여제품의 현상진단과 마케팅전략) 소비자의사결정과정 1 - 문제의 인식, 정보의 탐색(3장) 참고자료 1: 여성의 신체변화와 화장행위 | | |
| 4 | Ice Breaking 4: 90-10 principle 소비자의사결정과정 2- 구매전 대안평가(4장) 참고자료 2: 소비자의 차종 및 상표선택실전사례 3(화장품 소비행위)- 구매, 구매 후 행동(5장)참고자료 3: 브랜드행복지수 | | |
| 5 | Ice Breaking 5: Seven Sins 소비자정보처리와 기억 1- 노출, 주의, 이해(6장) 참고자료 4: 암묵적 기억성과소비자정보처리와 기억 2- 기억(7장) 참고자료 5: 뉴트리라이트 캠페인 | | |
| 6 | Ice Breaking 6: Grit by Duckworth 태도- 태도형성과 변화 1(8장)- 태도형성과 변화 2(9장) | | |
| 7 | Ice Breaking 7: Rick Rigsby 전문대학연설 개인적 영향요인-학습(10장)-라이프스타일(11장) | | |
| 8 | 중간시험 | | |
| 9 | Ice Breaking 8: 루이콜츠의 대학연설, 주커버그의 대학연설 환경적 영향요인- 문화와 사회계층(12장)- 준거집단과 가족(13장)집단내 커뮤니케이션과 집단간 커뮤니케이션(14장)참고자료 6: 길거리 응원의 소비문화 | | |

수업계획서

5. 수업진도계획

| 주별 | 교수내용 | 수업형태 | 비고 |
|----|---|------|----|
| 10 | Ice Breaking 9: Steve Jobs 스탠포드대 연설 체험마케팅경험기반의 가치경영실전 사례 4: 핸드폰의 가치 | | |
| 11 | Ice Breaking 10: 조앤롤링 하버드대 연설 에스노그라피 원리와 활용방안실전사례 5: 에스노그라피를 이용한 사례 모음참고자료 7: 에스노그라피 원리 | | |
| 12 | Ice Breaking 11: 조용필과 비연 소비자행동과 가격전략 참고자료 8: 고객기반의 성장전략(실패와 성공사례) 실전사례 6: 발아현미 사례 | | |
| 13 | Ice Breaking 12: 법정 스님의 무소유철학비교 소비자행동과 브랜드관리 실전사례 7: 트리오 50주년 이벤트 | | |
| 14 | Ice Breaking 13: 싸이의 창의성 소비자행동과 마케팅커뮤니케이션- 커뮤니케이션 개념과 IMC- 창의적인 아이디어가 개발되는 과정 | | |
| 15 | Ice Breaking 14: 술개이야기 사회공헌활동의 진화과정 뉴미디어시대의 패러다임 변화와 미래경영 | | |
| 16 | 기말 시험 | | |

6. 기타참고사항

2021-2학기 온라인과목의 중간 및 기말시험 시간

중간고사: 2021년 10월 17일 일요일

- 시간: 09:00 ~ 09:50

- 응시시간: 50분

기말고사: 2021년 12월 12일 일요일

- 시간: 09:00 ~ 09:50

- 응시시간: 50분

유의 사항:

개인 사정으로 인해 시험일정을 변경하는 것은 불가능 하며, 온라인으로 진행되는 경우 사전에 준비하여서, 반드시 정해진 일정에 시험을 진행하여야 합니다.

만약 정해진 시간에 시험에 응시하지 못할 경우 결시 처리되오니, 유의 하시기 바랍니다.

단, 해당 일정에 해외출장, 상해 등으로 응시가 불가능 할 경우, 사전에 증빙서류를 제출 하고 심사를 통해 그 사유가 타당하다고 인정될 경우, 대체 평가(기간 외 별도 응시 또는 과제 등 대체평가 신청 심사 후 과목별로 확정)가 진행될 수 있습니다.

대체평가 신청기간은 추후 경영대학원 홈페이지 공지사항을 통해 공지될 예정입니다.