



タイトル「**2017年度シラバス**」、フォルダ「**経済経営学類**」  
シラバスの詳細は以下となります。



科目名	消費者行動論		
担当教員	<a href="#">中村 陽人</a>		
対象学年	3年,4年	クラス	
講義室			
開講学期	前期		
曜日・時限	金 1	単位区分	自由,選必,選必自由
授業形態	通常講義	単位数	2
準備事項			
備考			
ナンバリング			
授業概要とねらい	<p>本授業は心理学や社会学、経済学など複数の学問領域の知見を適宜利用しながら、購買意思決定を行う消費者について深く理解することを目的とします。授業は4つのパートで構成され、最初のパート（1、2）では、消費者行動について主に研究の視点から概要をまとめます。第2パート（3～7）では購買意思決定に影響を与える消費者個人の内部要因、第3パート（8～10）では消費者を取り巻く外部要因について詳細をまとめます。最終パート（11～14）ではそれまでの知見を統合し、情報処理と購買意思決定のメカニズムを明らかにします。</p>		
望ましい水準	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費者の購買意思決定に影響を及ぼす内的要因と外的要因について理解し、情報処理や意思決定のメカニズムを説明することができる。</li> <li>・抽象的な効果や理論を実際の具体的な事例で置き換えることができる。</li> </ul>		
授業計画	回	内容	
	1	オリエンテーション、消費者行動論とは	
	2	消費者行動研究の変遷	
	3	個人特性と関与	
	4	知覚	
	5	動機づけと学習	
	6	態度	
	7	満足とロイヤルティ	
	8	他者と集団	
	9	文化	
	10	コミュニケーション	
	11	認知バイアス	
	12	合理的な意思決定	
	13	意思決定の決定方略	
	14	情報処理と意思決定	
	15	まとめ	
	16		
教材・教科書	教科書は特に定めず、毎回資料を配布します。		
参考図書	適宜、紹介します。		
参考URL	適宜、紹介します。		
授業以外の学習	何より授業中に集中して理解してしまうことが重要です。あとは知識を定着させるために授業終了直後や、授業開示前の細切れの10分をうまく活用して復習しておけば、期末試験直前になって徹夜して暗記しななければならない、というような事態にはなりません。		

成績評価の方法	平常点（復習テスト）、レポート、正規試験の結果を得点化し、その合計点（原則300点満点）で成績評価を行います。 ・授業の始めに行う復習テスト（10点×13回+20点×1回=150点） ・正規試験（150点）
成績評価の基準	300点満点（原則） A：270点～ B：240点～ C：210点～ D：180点～ F：180点未満
オフィスアワー	特に定めていませんので、事前にメールで連絡してください。
留意点・注意事項	・復習テスト、レポート、正規試験における不正行為には厳しく対処します。 ・成績評価の仕方について詳しく説明するので、第1回目の講義に必ず出席してください。
その他	
カリキュラムにおける当該科目の位置付け1	経済経営学類のディプロマポリシー／物事の本質をつかむ分析力と論理的思考力を身につけている（経済経営学類Ⅱ-1）
カリキュラムにおける当該科目の位置付け2	経済経営学類のディプロマポリシー／客観的、論理的に思考し、柔軟な考察を展開できる（経済経営学類Ⅱ-2）
カリキュラムにおける当該科目の位置付け3	経済経営学類のディプロマポリシー／経済学・経営学分野の知識と分析ツールを実践するための基礎基本（経済経営学類Ⅲ-1）
カリキュラムにおける当該科目の位置付け4	
カリキュラムにおける当該科目の位置付け5	
カリキュラムにおける当該科目の位置付け6	
カリキュラムにおける当該科目の位置付け7	
カリキュラムにおける当該科目の位置付け8	
カリキュラムにおける当該科目の位置付け9	
カリキュラムにおける当該科目の位置付け10	
カリキュラムにおける当該科目の位置付け他	

