

淡江大學 105 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	消費心理與訂價策略	授課 教師	賈昭南 CHIA, CHAO-NAN
	CONSUMPTION PSYCHOLOGY AND PRICING STRATEGY		
開課系級	國行一碩專班 A	開課 資料	選修 單學期 3學分
	TLFAJ1A		
系（所）教育目標			
<p>一、透過「樸實剛毅」的教育理念，期望學生能「生活儉樸」、「做事務實」、「為人剛正」、「意志堅決」。</p> <p>二、注重專業與生活教育的相互配合，促進德、智、體、群、美五育均衡發展，以達成「心靈卓越」的核心價值。</p> <p>三、審視國內外經濟情勢的演變，培訓具備「國際經貿」與「國際企業」的專業知識。</p>			
系（所）核心能力			
<p>A. 培訓具有國際經貿、國際企業之通才能力。</p> <p>B. 培訓具有國際化、未來化、資訊化之通才能力。</p> <p>C. 培訓具有分析國內外經濟情勢演變之能力。</p> <p>D. 培訓具有行銷與財務管理之能力。</p>			
課程簡介	本課程分別由訂價企業本身、競爭對手、顧客心理三個層面，介紹商品訂價的問題		
	This course introduces the pricing theories and practices from the following three dimensions: the business itself, the competitive rivalries, and the customers psychological perspectives.		

本課程教學目標與目標層級、系(所)核心能力相關性

一、目標層級(選填)：

- (一)「認知」(Cognitive 簡稱C)領域：C1 記憶、C2 瞭解、C3 應用、C4 分析、
C5 評鑑、C6 創造
- (二)「技能」(Psychomotor 簡稱P)領域：P1 模仿、P2 機械反應、P3 獨立操作、
P4 聯結操作、P5 自動化、P6 創作
- (三)「情意」(Affective 簡稱A)領域：A1 接受、A2 反應、A3 重視、A4 組織、
A5 內化、A6 實踐

二、教學目標與「目標層級」、「系(所)核心能力」之相關性：

- (一)請先將課程教學目標分別對應前述之「認知」、「技能」與「情意」的各目標層級，
惟單項教學目標僅能對應C、P、A其中一項。
- (二)若對應「目標層級」有1~6之多項時，僅填列最高層級即可(例如：認知「目標層級」
對應為C3、C5、C6項時，只需填列C6即可，技能與情意目標層級亦同)。
- (三)再依據所訂各項教學目標分別對應其「系(所)核心能力」。單項教學目標若對應
「系(所)核心能力」有多項時，則可填列多項「系(所)核心能力」。
(例如：「系(所)核心能力」可對應A、AD、BEF時，則均填列。)

序號	教學目標(中文)	教學目標(英文)	相關性	
			目標層級	系(所)核心能力
1	經濟理論	Economic theories	C3	ABCD
2	競爭對手反應	Reactions of the rivalry	C4	ABCD
3	消費者對價值的心理認知	Consumer psychological cognition of value	C4	ABCD

教學目標之教學方法與評量方法

序號	教學目標	教學方法	評量方法
1	經濟理論	講述、討論	上課表現
2	競爭對手反應	講述、討論	上課表現
3	消費者對價值的心理認知	講述、討論、問題解決	上課表現

本課程之設計與教學已融入本校校級基本素養

淡江大學校級基本素養	內涵說明
◆ 全球視野	培養認識國際社會變遷的能力，以更寬廣的視野了解全球化的發展。
◆ 資訊運用	熟悉資訊科技的發展與使用，並能收集、分析和妥適運用資訊。
◆ 洞悉未來	瞭解自我發展、社會脈動和科技發展，以期具備建構未來願景的能力。
◇ 品德倫理	了解為人處事之道，實踐同理心和關懷萬物，反省道德原則的建構並解決道德爭議的難題。
◆ 獨立思考	鼓勵主動觀察和發掘問題，並培養邏輯推理與批判的思考能力。
◇ 樂活健康	注重身心靈和環境的和諧，建立正向健康的生活型態。
◆ 團隊合作	體察人我差異和增進溝通方法，培養資源整合與互相合作共同學習解決問題的能力。
◇ 美學涵養	培養對美的事物之易感性，提升美學鑑賞、表達及創作能力。

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	106/02/13~ 106/02/19	課程內容介紹	
2	106/02/20~ 106/02/26	經濟學中的定價理論	
3	106/02/27~ 106/03/05	經濟學中的定價理論	
4	106/03/06~ 106/03/12	了解顧客買賣行為:訂價管理的行為基礎	
5	106/03/13~ 106/03/19	了解顧客買賣行為:危害利潤的訂價實務	
6	106/03/20~ 106/03/26	了解顧客買賣行為:價格與顧客對價值的認知	
7	106/03/27~ 106/04/02	了解顧客買賣行為:顧客價值分析	
8	106/04/03~ 106/04/09	訂價決策的獲利分析	
9	106/04/10~ 106/04/16	訂價決策的獲利分析	
10	106/04/17~ 106/04/23	期中考	
11	106/04/24~ 106/04/30	建立訂價策略:經驗曲線訂價	
12	106/05/01~ 106/05/07	建立訂價策略:跨越產品生命週期訂價	

13	106/05/08~ 106/05/14	建立訂價策略:產品線訂價	
14	106/05/15~ 106/05/21	管理訂價方程式	
15	106/05/22~ 106/05/28	管理訂價方程式	
16	106/05/29~ 106/06/04	管理訂價方程式	
17	106/06/05~ 106/06/11	總復習	
18	106/06/12~ 106/06/18	期末考	
修課應 注意事項			
教學設備		電腦、投影機	
教材課本		投影片講義	
參考書籍			
批改作業 篇數		1 篇 (本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫)	
學期成績 計算方式		◆出席率： 40.0 % ◆平時評量：20.0 % ◆期中評量：20.0 % ◆期末評量：20.0 % ◆其他〈 〉： %	
備 考		「教學計畫表管理系統」網址： http://info.ais.tku.edu.tw/csp 或由教務處 首頁〈網址： http://www.acad.tku.edu.tw/CS/main.php 〉業務連結「教師教學 計畫表上傳下載」進入。 ※不法影印是違法的行為。請使用正版教科書，勿不法影印他人著作，以免觸法。	