

講義名	消費者行動特論				授業形態	
担当教員	綿貫 真也	開講期・曜日・時限		後期 火曜日 4 時限		
		単位数	2	履修開始年次	1 年生	ナンバリング・コード
主題と概要						
本講義では、配付資料を用いて消費者行動論で重要な理論を解説します。レガシーな理論から先端のアプローチまで解説していきます。問題の立て方と適切な実証手法の選択を意識しながら論文を読んでもらいます。受講者個々の研究テーマと関連させて学び、理論の理解を深めます。						
到達目標						
1. 消費者行動論の基本モデルや概念が説明できる。 2. 自分や他人の消費者行動の原理を理解する。 3. 自分の関心領域を見つけ、自分の研究に役立てられる知識を得得する。						
提出課題						
講義内課題、中間レポート課題、期末レポート課題を課します。						
課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバックの方法						
講義内で教員がフィードバックを行います。						
評価の基準						
講義内課題 7 0 %、期末レポート課題 3 0 %（MSワードを使用し、キャンパスクロスに提出）で評価します。 単位修得には、講義内課題、期末レポート課題の提出が必須となります。 レポート課題の提示は、授業とキャンパスクロスのみで行います。必ず確認し、期限内に提出してください。 出席を前提とします。						
履修にあたっての注意・助言他						
事前に送られた配付物で予習をし、課題を実施した上で授業に参加してください。 講義内での発言、グループおよび個人での発表など講義への積極的な参加に対し、加点をします。						
教科書						
. 使用しない。						
参考図書						

その他		
必要に応じて資料を配付します。		
参考文献 『新しい消費者行動』：清水聰 著、千倉書房 『消費者行動のニュー・ディレクション』：阿部周造 編著、関西学院大学出版会 『心脳マーケティング』：ジェラルド・サルトマン、ダイヤモンド社 『消費者行動論--マーケティングとブランド構築への応用』：青木幸弘ら著、有斐閣		
授業計画		
第 1 回 消費者行動とは何か（全講義の概説） 講義の全体像を示し、この授業の到達目標等について説明する。 （予習：1 時間）テーマに関して、マーケティング環境における自身の消費者行動をシミュレーションすること （復習：3 時間）資料の見直し、課題についての考察 第 2 回 消費者行動とマーケティング 消費者行動とマーケティングのつながりについて基本的に理解する。 （予習：1 時間）テーマに関して、マーケティング環境における自身の消費者行動をシミュレーションすること （復習：3 時間）資料の見直し、課題についての考察 第 3 回 消費者行動の変化と消費者を取り巻く環境 家事の外部化や消費の多様化など、消費者ニーズと消費者を取り巻く環境の変化を学ぶ。 （予習：1 時間）テーマに関して、マーケティング環境における自身の消費者行動をシミュレーションすること （復習：3 時間）資料の見直し、課題についての考察 第 4 回 消費者の情報処理 情報処理システムとして消費者を捉え、消費者の認知的な情報処理メカニズムを理解する。 （予習：1 時間）テーマに関して、マーケティング環境における自身の消費者行動をシミュレーションすること （復習：3 時間）資料の見直し、課題についての考察 第 5 回 消費者の購買意思決定 購買意思決定プロセスを学ぶと共に、消費者の情報処理の多様性を理解する。 （予習：1 時間）テーマに関して、マーケティング環境における自身の消費者行動をシミュレーションすること （復習：3 時間）資料の見直し、課題についての考察 第 6 回 消費者の分析 消費者を調査する手法について解説する。 （予習：1 時間）テーマに関して、マーケティング環境における自身の消費者行動をシミュレーションすること （復習：3 時間）資料の見直し、課題についての考察 第 7 回 消費者の分析 グループで調査（インタビュー、アンケート、観察等）を設計し、実際に調査を行う。 （予習：1 時間）テーマに関して、マーケティング環境における自身の消費者行動をシミュレーションすること （復習：3 時間）資料の見直し、課題についての考察 第 8 回 消費者の知覚と態度 態度概念をはじめとする内的プロセスについて解説する。 （予習：1 時間）テーマに関して、マーケティング環境における自身の消費者行動をシミュレーションすること （復習：3 時間）資料の見直し、課題についての考察 第 9 回 消費者の動機づけと関与 情報処理の動機としての問題認識、消費者が動機づけられるメカニズムについて学ぶ。 （予習：1 時間）テーマに関して、マーケティング環境における自身の消費者行動をシミュレーションすること （復習：3 時間）資料の見直し、課題についての考察 第 1 0 回 消費者の能力と知識 情報処理能力と知識の関係、長期記憶の仕組みについて学ぶ。 （予習：1 時間）テーマに関して、マーケティング環境における自身の消費者行動をシミュレーションすること （復習：3 時間）資料の見直し、課題についての考察 第 1 1 回 消費者の感覚と感情 消費者の感覚や感情と消費者行動のつながりを解説する。 （予習：1 時間）テーマに関して、マーケティング環境における自身の消費者行動をシミュレーションすること （復習：3 時間）資料の見直し、課題についての考察 第 1 2 回 消費者の分析 次世代マーケティングリサーチ手法（ニューロマーケティング、データサイエンスの応用）について解説		
授業形態（アクティブ・ラーニング）		
○	ア：PBL（課題解決型学習）	イ：反転授業（知識習得の要素を授業外に済ませ、知識確認等の要素を教室で行う授業形態）
	ウ：ディスカッション、ディベート	エ：グループワーク
	オ：プレゼンテーション	カ：実習、フィールドワーク
キ：その他（A 以上型であるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合）		
卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連		
本講義は、本学ディプロマポリシーにある「知識を知恵に転換することができる、論理的思考力を持った人材育成」に資することを念頭において講義を構成しています。		
双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述		
実務経験の有無及び活用		
備考		