



行為經濟學課程 (程度二)

顧客與銷售者 在市場學的角色

文永昌先生



2022年4月1日
正午**12**時截止報名

預期學習成果

完成本課程後，學員應能：

1. 識別影響消費者行為和購買決定的因素；
2. 描述消費者行為如何影響產品和服務的供求；
3. 描述營銷方面的問題及如何設計營銷策略；
4. 運用基本調研技術量度消費者行為；
5. 運用行為經濟學的概念以調整消費習慣。



◆ 課程簡介

本課程會介紹基本的營銷概念、影響消費者行為的因素、營銷組合的設計和基本調研技術，並會讓學生熟悉各種營銷活動的運作，以及如何運用營銷概念和理論有系統地解決問題。

◆ 日程表

課節	日期	時間	地點
1	4月9日	下午2:00 - 下午5:00	Zoom Meeting
2	4月16日		
3	4月23日		
4	4月30日		
5	5月7日		

◆ 對象

- 只限為中一至中三的香港資優教育學苑學員。
 - 名額：30
- * 先到先得，額滿即止

◆ 先備知識

本課程並無特別要求

◆ 講授語言

粵語授課與英文筆記

◆ 證書

學員必須達到以下要求方能完成此課程，並獲發電子證書：

- 出席最少4節課堂；及
- 完成所有作業並表現良好。