**1.1 消费心理ABC**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 授课班级 | 2022级电商 | 上课时间 | 2 课时 | 上课地点 | 多媒体教室 |
| 教学目标 |  |  |  |
| ① 能清楚界定消费心理分析的基本内容② 能制定合理、可行的消费行为考察计划 | ① 理解消费者与消费者行为的基本含义 | ②理解消费心理学的研究对象、内容和方法 |
| 重点与难点  | **重点** | **难点** |
| 消费心理学在营销过程中的作用  | 什么是消费心理学 |
| 能力训练任务及案例 | 能力训练任务：请将你最近进行的一次较大的消费购买行为，从以下方面分析你作为一名消费者在本次购买过程中的消费心理活动过程。 |
| 参考资料 | 《消费心理学》《消费者行为学》网上的各种素材和作品 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **教学步骤** | **教学内容** | **教学方法** | **教学手段** | **学生活动** | **时间分配** |
| **内容引入**（问题） | 课堂小讨论——最近你把零花钱用在哪里了？请学生体会一下消费者的角色。 | 讨论提示 | 情境引入 | 学生思考 | 5 分钟 |
| **准备**（问题） | 提问：消费者是什么样的人？  | 讨论提示 | 展示 | 分析，提问 | 10 分钟 |
| **告知**（教学内 容、目的） | 消费者是用自己具有的货币、商品，或自己付出的劳动来交换别人的商品或劳动的人。消费者身份是一类社会角色。 | 讲授启发 | 演示课件 | 学生思考 | 5 分钟 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **项目引入**（任务项 目） | 请将你最近进行的一次较大的消费购买行为，从以下方面分析你作为一名消费者在本次购买过程中的消费心理活动过程。问题： （1）本次购买商品是什么？价格是多少？ （2）你为什么要进行这次购买？  （3）在这次购买过程中，你是如何获取商品的相关信息的？你的同学、朋友和家人担当了什么样的角色？ （4）你的购买行为受到了哪些因素的影响？　最终让你下决心购买的原因是什么？　 | 展示、演示、任务驱动、启发 | 演示 | 思考讨论 | 5 分钟 |
| **操练**（掌握初步或基本能力） | 总体方案：教师逐步完善制作，学生明确步骤进行模仿第一步：学生展示一份完整的消费购买行为第二步：教师对学生的回答进行总结并引出知识点，学生边看边思考影响消费者行为的因素有哪些第三步：制定消费行为考察计划表 | 任务驱动行动导向 | 演示 | 思考讨论学生模仿 | 30 分钟 |
| **归纳**（知识和能力） | 知识点 1：消费心理学的含义知识点 2：**消费者心理学研究内容**知识点 3：影响消费者行为的基本因素。能力 1：能结合生活实际理解消费者心理学的内容能力 2：培养学生发现问题、解决问题的能力 | 讲授 | 课件 | 学生思考进一步熟练操作方法 | 10 分钟 |
| **深化与拓展****训练**（巩固拓展检验） | 拓展练习 1：结合消费者心理学理解**-知是行之始 行是知之成** | 启发，引导，个别指导 | 观点展示  | 搜集资料、同学之间讨论，可协作完成 | 15 分钟 |
| **总结** | 学到了什么，重点要点，注意事项 | 讲授或提问 | 课件 | 师生交互 | 5 分钟 |
| **作业** | 告知学生下节课的主要内容是完成拓展练习项目，课下进行素材的收集。 | 设计，收集素材 | 课件 |  | 5 分钟 |
| **后记** |  |  |  |  |  |