

朝陽科技大學 091學年度第2學期教學大綱
Marketing Management 行銷管理

當期課號	6288	Course Number	6288
授課教師	黃太和	Instructor	HUANG,TERRY TAIHOR
中文課名	行銷管理	Course Name	Marketing Management
開課單位	企業管理系(二進)三B	Department	
修習別	必修	Required/Elective	Required
學分數	3	Credits	3
課程目標	<p>本課程從完整的行銷管理之議題與程序導入，著重行銷機會與策略發展，以及發展行銷組合。引導學生認識行銷，分享行銷案。具體目標有三：1. 建立以顧客為中心的經營管理理念。2. 學習如何選擇顧客，瞭解顧客需求，以發展行銷策略與任務；3. 激發學生對行銷的熱情與潛力。</p>	Objectives	<p>This course begins with an introduction of the issues and process of marketing management. The content of this course combines the knowledge of target marketing and Marketing Mix. Go behind the scenes for an in-depth look at real marketing practices at large and small companies. To sum up, this course aims at: 1. establishing customer-oriented management thinking; 2. learning how to understand customers and how to use this understanding to develop your marketing task; and 3. arousing students' enthusiasm and their potentials of marketing.</p>
教材	上課方式：1.理論講解及討論，2.個案公司行銷實務分析與討論	Teaching Materials	
成績評量方式	<p>成績：個案公司行銷實務分析書面報告與口頭報告（註1），25%；課堂參與討論（註2），25%；期中考成績，25%；期末考成績，25%（期中與期末考以英文出是非題與選擇題，各25題）</p> <p>註1: 全班共分8組，每組五至七人，各組各自準備個案公司之行銷實務分析書面報告（限制A4一張，可印兩面），註明每位成員之貢獻度（0~10），在上課前繳給老師。在第C節，各組以6分鐘輪流以Powerpoint或投影片展現給同學分享並接受討論。</p> <p>註2：在各組展現其個案公司行銷實務給同學分享時，每位同學都應參與討論。原則上，第一次發言得50分，以後每次得10分，至滿分為止。老師得視發言內容優劣調整分數。</p>	Grading	
教師網頁	-		
教學內容	<p>教學目標：1.瞭解行銷管理工作的內容、功能、與相關理論，2.促進行銷實務運作能力，3.為「行銷規劃與策略」及「企業政策」等進階課程建立學習基礎。</p> <p>主要內容：1.行銷觀念，2.行銷環境，3.行銷資訊，4.市場區隔與產品定位，5.消費者行為，6.產品、價格、通路、與推廣等策略組合，7.行銷規劃與控制，8.行銷對社會的影響。</p>	Syllabus	

尊重智慧財產權，請勿非法影印。