朝陽科技大學 092學年度第1學期教學大綱
Marketing Management 行銷管理

當期課號	3159	Course Number	3159
授課教師	莊世杰	Instructor	CHUANG,SHIN CHIEH
中文課名	行銷管理	Course Name	Marketing Management
開課單位	企業管理系(四進)二A	Department	
修習別	必修	Required/Elective	Required
學分數	3	Credits	3
課程目標	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.建立以顧客爲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。	Objectives	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.
教材	1. 以學習者爲中心,採團隊學習方式,以6人爲一組 2. 每週發一個篇讀閱讀物(內容爲當今流行爲管理概念及企業故事),於上課一開始即請各組一位同學發表讀書心得。 3. 課文討論題綱:每週每組均須針對課本及每一章的「練習題」加以討論,於上課時於上課中不定期的討論。 4. 個案討論:每週會發一個個案於課堂討論,請各組於上課前將個案內容及討論題目討論完畢。 5. 期末報告:每組於期末交一份期末報告,內容爲爲一家公司(請自我選定,但必須是真實公司)提出一份行銷企劃書,內容必須有學理根據。期末報告:每組於期末交一份期末報告,內容爲爲一家公司(請自我選定,但必須是真實公司)提出一份行銷企劃書,內容必須有學理根據。	Teaching Materials	
成績評量方式	1. 上課發言成績(團體成績) 20%(以組爲單位,評分以該組回答問題的正確性) 2. 出席成績 20%(以組爲單位,評分以該組回答問題的正確性 再加上書面報告) 3. 期中考(個別成績) 150% 4. 期末考(個別成績) 15% 5. 期末報告成績(團體成績) 20%(評分標準:情境描述具體詳盡、分析嚴謹、 結論與建議有理論根據與創見) 6. 課堂參與情形(個別成績) 10%(評分標準:發言是否對主題的了解有幫助、發言次數、發言內容正確性)	Grading	
教師網頁	_		
	本課程的教學目的在於使學生吸收相關的行銷管理的知識,並懂得理論之應用。本課程是所有相關之行銷課程之基礎,被視爲未來許多進階之行銷相關課程之基石,在此課程中將儘量		The goal of the course of Marketing Management is primarily that takes an exciting new direction in its quest to guide new marketing students down the intriguing,discovery-laden road to

教學內容	呈現在學術與實務上有關行銷問題之因果關係,以供學生之實務應用。 週次 日期 授課內容 1 9/19 I 課程說明 ◎分組 ◎CH1 2 9/26 CH1 導論及行銷概論 3 10/3 CH2:行銷策略規劃 4 10/10 國慶日放假一天 5 10/17 CH3:行銷環境分析 6 10/24 CH5:消費者行爲分析 7 10/31 CH7:市場區隔與定位 8 11/7 CH9產品策略:產品線規劃與品牌策略 9 11/14 期中考(範圍:CH1-10) 10 11/21 CH10:產品生命週期 11 11/28 CH11基本的價格制定 12 12/5 CH12價格策略 13 12/12 CH13配銷政策 14 12/19 CH14促銷組合 15 12/26 CH15廣告推廣 16 1/2 期未報告 17 1/9 期未報告	**Syllabus**	learning marketing . And we attempt to help students master the basic concepts and practices of modern marketing in an enjoyable and practical way.Achiving this goal involves a constant context for the best balance among the "three pillars"that support the text ---theories and concepts,practice and applications,and pedagogy.

尊重智慧財產權，請勿非法影印。