

**朝陽科技大學 093學年度第2學期教學大綱**  
**Retailing Marketing 零售業行銷**

<b>當期課號</b>	6121	<b>Course Number</b>	6121
<b>授課教師</b>	莊世杰	<b>Instructor</b>	CHUANG,SHIN CHIEH
<b>中文課名</b>	零售業行銷	<b>Course Name</b>	Retailing Marketing
<b>開課單位</b>	企業管理系(二進)四A	<b>Department</b>	
<b>修習別</b>	選修	<b>Required/Elective</b>	Elective
<b>學分數</b>	3	<b>Credits</b>	3
<b>課程目標</b>	本課程主要在於指導學生零售業行銷之相關理論及內涵，並輔以案教學，使學生從個案討論之訓練中充實零售業行銷與管理實務知識。本課程主要內容如下：零售市場展望、電子與非店舖零售、零售顧客行爲、零售市場策略、零售區位、商品管理與店舖管理。	<b>Objectives</b>	The analyzing and designing of retailing marketing focus on the undergraduate level course. This course provides and analysis of retailing marketing and its importance in the economy and in business management. Topics include: the world of retailing, electronic and no store retailing, the retail customer behavior, retail market strategy, retail location, merchandise management and store management.
<b>教材</b>	指定書籍: 陳明杰 譯，零售學，前程文化出版。 參考書籍：1 Levy and Weitz ,Retailing Management,4th.	<b>Teaching Materials</b>	
<b>成績評量方式</b>	1.上課發言成績(團體成績) 25%(以組爲單位,評分以該組回答問題的正確性) 2.個案報告成績(團體成績) 25%(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.期末報告成績(團體成績) 30%(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) 4.課堂參與情形(個別成績) 20%(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) 5.請假、曠課、遲到每次扣總成績3分,依此類推。	<b>Grading</b>	
<b>教師網頁</b>	-		
<b>教學內容</b>	本課程的教學目的在於使學生吸收相關的零售業管理的知識,並懂得理論之應用。零售業管理是行銷管理之進階課程,主要著重於實際零售業開業必須了解之零售相關之理論,尤其在開業前之策略分析更是本課程之重點,在此課程中將儘量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 1 228放假 2 課程說明 ◎分組(六人一組) 3 CH1 4 CH2 5 CH3 6 春假 7 CH5、CH6 8 期中考 9 CH7 10 CH8 11 CH9 12 CH10 13 CH11 14 CH117 18 期末報告 16 期末報告 17 期末考	<b>Syllabus</b>	Purpose of this course is that understand some knowledge of retailing .We focus on the broad spectrum of retailer,both large and small retailers selling either merchandise or service .The primary goal is to examines key strategic issues with an emphasis of the marketing consideration and store management issue.

尊重智慧財產權，請勿非法影印。