朝陽科技大學 095學年度第1學期教學大綱
Marketing 行銷原理

當期課號	1934	Course Number	1934
授課教師	謝明錦	Instructor	,
中文課名	行銷原理	Course Name	Marketing
開課單位	傳播藝術系(四日)一A	Department	
修習別	選修	Required/Elective	Elective
學分數	2	Credits	2
課程目標	教學目標： 1.使學生了解行銷概念、行銷4P架構並掌握消費者行爲(知識) 2.能具備行銷原理及4P策略之應用(技能) 3.能具備行銷從業人員之專業態度(態度) 4.能了解行銷領域之市場及其發展應用情形(其他)	Objectives	1. Understand the concept of marketing, marketing 4P structure, and consumer behavior (knowledge) 2. Apply 4P marketing principles and strategies (skills) 3. Develop a professional attitude in marketing (development) 4. Understanding market situations and their development (other)
教材	1行銷管理 江玫君編著 華立圖書 2行銷學：原理與觀點 郭常銘譯 智勝 3最精彩的行銷小故事 宋犀堃編著 靈活文化	Teaching Materials	1Marketing Management 2Marketing:Principles and Perspdctives,4e 3The Excellent Storries of Marketing
成績評量方式	1平時出席 20% 2期中考 30% 3行銷故事分享 20% 4期末報告 30%	Grading	1Attendence 20% 2Midterm Exam 30% 3Marketing Stories Shares 20% 4Final Report 30%
教師網頁	_		
教學內容	第一周 行銷觀念及社會影響 第二周 行銷管理程序 第三周 企業行銷環境與消費者行爲分析 第四周 市場區隔與目標市場 第五周 產品與服務 第六周 產品管理策略 第七周 定價策略 第八周 期中考 第九周 行銷通路 第十周 行銷小故事分享（一） 第十一周 零售業管理 第十二周 促銷的特性 第十三周 行銷整合---廣告與公共關係 第十四周 行銷小故事分享（二） 第十五周 人員銷售與銷售管理 第十六周 行銷活動之組織執行與控制 第十七周 期末報告 第十八周 期末報告	Syllabus	Week 1 An Overview of Contemporary Marketing Week 2 Marketing's Strategic Role in the Organization Week 3 The Business Maketing Enviroment and Consumer Buying Behavior and Decision Making Week 4 Market Segmentation and Targeting Week 5 Product and Service Concepts Week 6 Product and Service Strategies Week 7 Pricing Concepts and Strategies Week 8 Midterm Exam Week 9 Marketing Channels Week 10 The Excellent Storries of Marketing Ⅰ Week 11 Retailing Management Week 12 Consumer and Trade Sales Promotion Week 13 Advertising and Public Relations Week 14 The Excellent Storries of Marketing Ⅱ Week 15 Personal Selling and Sales Management Week 16 Marketing Organization Control Week 17 Final Reports Week 18 Final Reports

尊重智慧財產權，請勿非法影印。