

**朝陽科技大學 098學年度第2學期教學大綱**  
**Marketing Investigation and Prediction 市場調查與商情預測**

<b>當期課號</b>	3384	<b>Course Number</b>	3384
<b>授課教師</b>	□鈺城	<b>Instructor</b>	TU,YU CHENG
<b>中文課名</b>	市場調查與商情預測	<b>Course Name</b>	Marketing Investigation and Prediction
<b>開課單位</b>	行銷與流通管理系(四進)二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>	1. 瞭解消費者的購買行為；2. 熟悉商情資訊系統與基本功能；3. 具備資料蒐集、預測方法之能力；4. 具備套裝軟體使用時之專業態度；5. 能運用資訊管理系統進行市場調查與商情預測操作；6. 瞭解經濟情勢與景氣動向之知識；7. 具備時事經濟情勢分析之能力；8. 統計、數理基礎與電腦使用能力並應用在行銷、流通與連鎖企業管理領域；9. 能掌握分析國內、外市場現況，具規劃由單店至總部整體連鎖；由區域至全球行銷與流通管理之能力；10. 將所學運用於工作中，並不斷學習行銷與流通相關資訊知識之能力	<b>Objectives</b>	1. Understanding the behavior of consumer. 2. To be able to collect data and predict the trend of business. 3. To be able to use the information management system to survey and predict the business. 4. To Understand the situation of economics. 5. Apply the statistics and computer skill in marketing, distribution and chain store. 6. To be able handle the situation of market.
<b>教材</b>	1、行銷研究實務與理論應用(邱志聖)，二版，ISBN9789577297013，智勝出版社。 2、市場調查(梁世武)，初版，出版社：普林斯頓國際，出版日期：2009-07-01。	<b>Teaching Materials</b>	1. Zikmund, William G. and Alice E. Fugate (2003), Essentials of Marketing Research, 2nd edition, South-Western College Publish.
<b>成績評量方式</b>	1、上課參與（發言、出席率等）(20%)。 2、期中考試(30%)。 3、平時小組報告與作業(30%)。 4、期末分組主題報告(30%)。	<b>Grading</b>	1. Participation.(20%) 2. Midterm exam.(30%) 3. home work, assignment.(30%) 4. Final topic report.(30%)
<b>教師網頁</b>	-		
<b>教學內容</b>	介紹市場調查與商情預測執行的各個程序步驟，如：資料蒐集，抽樣設計，問卷設計，資料處理，調查執行，調查管理與報告撰寫。	<b>Syllabus</b>	The purpose of this course is to train students how to exutive every process of market survey and prediction like data collection, sample design, data collation, survey investigation and report writing.

尊重智慧財產權，請勿非法影印。