朝陽科技大學 099學年度第1學期教學大綱
Marketing 行銷原理

當期課號	2036	Course Number	2036
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	行銷管理概論，李伯謙、周善謙譯，科特勒原著，華泰文化 行銷學原理，黃俊英，華泰文化 行銷學原理---亞洲觀點，葛維鈞譯，科特勒等原著，東華書局	Teaching Materials	A Framework for Marketing Management，2nd Edition Principles Of Marketing:An Asian PerspectivePHILIP KOTLER
成績評量方式	平時測驗20% 期中測驗30% 期末測驗35% 課堂報告15%	Grading	Weekly testing 20% Midterm Exam 30% Final Exam 35% Topic Reportings 15%
教師網頁	_		
教學內容	第一周 課程介紹；評分標準；什麼是行銷？ 第二周 如何發展行銷策略？ 第三周 掃瞄行銷環境 第四周 蒐集資訊發展行銷研究計畫 第五周 市場區隔與目標市場 第六周 進行市場定位 第七周 產品、品牌與服務行銷 第八周 新產品發展與產品生命週期 第九周 期中考試週 第十周 價格的訂定 第11周 行銷通路與供應鏈 第12周 零售、批發和實體分配 第13周 行銷溝通：廣告、促銷與公關 第14周 行銷溝通：人員銷售和直效行銷 第15周 行銷與社會責任 第16周 行銷你的新產品—分組報告I 第17周 行銷你的新產品—分組報告II 第18周 期末考試	Syllabus	Week 1 An Overview of Contemporary Marketing Week 2 How to develop Marketing's Strategic? Week 3 The Marketing Enviroment Week 4 Marketing Information System & Marketing Research Week 5 Market Segmentation and Targeting Week 6 Market Positioning Week 7 Product and Service Concepts Week 8 New product & Product life cycle Week 9 Midterm Exam Week 10 Pricing Concepts Week 12 Marketing Channel and Channel Flows Week 13 Promotional Strategy & Advertising Week 14 Personal Selling and Sales Management Week 15 Social responsibility Week 16 Topics Share Reportings Week 17 Topics Share Reportings Week 18 Final Exam

尊重智慧財產權，請勿非法影印。