

**朝陽科技大學 099學年度第1學期教學大綱**  
**Marketing Management in Leisure Industry 休閒事業行銷管理**

當期課號	3210	Course Number	3210
授課教師	鄧迺鏞	Instructor	TENG,NAI YUNG
中文課名	休閒事業行銷管理	Course Name	Marketing Management in Leisure Industry
開課單位	休閒事業管理系(四進)二B	Department	
修習別	必修	Required/Elective	Required
學分數	3	Credits	3
課程目標	藉由單元主題講授,實務個案研究,建構學生對行銷管理理論架構之理解,培養學生具備實際行動之知識技術與能力。	Objectives	Through the programmed unit lecturing and case study to build students' understanding about marketing theory, and to enhance students' practical knowledge, skill and ability of marketing management.
教材	探索精品咖啡的秘密, 卓偉民 著, 品度出版 TBSA商務企劃能力檢定學習手冊	Teaching Materials	TBSA PPT
成績評量方式	出席率20%、平時作業上台報告10%、各項作業上傳LMS數位學習平台10%、期中行銷專案報告30%、期末行銷專案報告(含電子檔)30%、通過TBSA商務企劃能力初級檢定者外加3分總分 本科目教材、成績評分標準與要求、交件截止日期以及其他未盡事項,以授課老師在該學期課堂宣布為準。	Grading	Present 20%、 Homework presentation10%、 Data send to LMS 10%、 Midterm proposal 30%、 Final paper work 30%。 Pass TBSA level 1 certificated 3%
教師網頁	-		
教學內容	<p>學生基礎能力之培育與訓練 Puchalska(2004)與Kagaari(2007)提出有關職業證照以確保學生技能精熟學習的論點,李隆盛(2010)提倡將證照輔導課程與現有專業課程結合,以縮短學校育才與產業需才間的落差,依據學生實際能力,設計妥適之證照輔導課程,並落實於課程規劃中。期以建立學生學習成效的完整機制,以確保學生學習成效,強化學生之競爭力。</p> <p>教學目標:本課程著重「做中學」個案模擬實務教學與學習。讓學生熟悉行銷概念應用在休閒產業行銷管理上,熟諳整合行銷傳播溝通、事件行銷、聯合行銷、關係行銷、電子商務與網路行銷的運用,並以完成行銷企劃案學習如何策劃與管理行銷活動為最終目標。教學方式:1.提供學生學習、創造與撰寫報告環境機會,讓學生研討個案報告。2採取分組研討、角色扮演、個案探討方式教學,並互相觀摩研究。3.為儲備學生具有成為中高級管理幹部之潛能,除了重視實務訓練外,指導學生作專題報告、發表及接受質詢。</p>	Syllabus	The course presents an integrated approach to studying marketing context. It makes students to understand and acknowledge the close ties that link the administration and operation with visitors relationship service and applies it to leisure and recreation.

尊重智慧財產權,請勿非法影印。