朝陽科技大學 099學年度第2學期教學大綱
Marketing Management in Leisure Industry 休閒事業行銷管理

當期課號	1365	Course Number	1365
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(四日)一B	Department	
修習別	必修	Required/Elective	Required
學分數	2	Credits	2
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	產品經理實戰技巧指南 戴維儂 譯，麥格羅希爾出版 圖解商圈行銷，沈泰全、朱士英譯，早安財經文化出版	Teaching Materials	PPT data
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%、 期中專案報告30%， 期末專案報告（含電子檔）30%。 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爲準。	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	課程簡介 透過校園與社區服務讓學生從服務學習過程中，推動服務學習培養學生手腦並用、積極負責、勤勞務實之服務生活態度，建立之服務學習之基礎。培養同學良好習慣，並學習「將心比心」、「互助合作」之精神，進而養成學生關心自身生活環境與同儕互動之團隊意識。 課程目標 使學生透過校園及社區服務敦親睦鄰活動，讀萬卷書、行萬里路、服萬人務，養成勤勞、力行、負責、自動、自愛的態度，進而對學校與社區產生認同感。 學生藉由學習手腦並用與身體力行，培養正確服務價值觀念，期以服務學習之精神，日後爲產業界奉獻，服務社會人群。 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。 教學目標： 本課程著重「做中學」個案摸擬實務教學與學習。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爲最終目標。 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	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 vistors relationship service and applies it to leisure and recreation.

	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.爲儲備學生具有成爲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。 第一週 導論 第二週 瞭解服務學習教育目的與意義 第三週 擬定服務計劃 第四週 熟悉環境與工作內容 第五週 策略地圖 第六週 營運管理流程 第七週 社區服務學習 第八週 社區服務學習 第九週 期中考 第十週 顧客管理流程 第十一週 創新流程 第十二週 法規與社會流程 第十三週 人力資本、資訊資本齊備程度 第十四週 戰略大計畫 第十五週 反思與回饋。 第十六週 激勵 第十七週 成果發表 第十八週 期末考		

尊重智慧財產權，請勿非法影印。