朝陽科技大學 099學年度第2學期教學大綱
Marketing & Distribution Case Study And Practices 行銷與流通企劃實務

當期課號	1441	**Course Number**	1441
授課教師	陳伯仲	**Instructor**	
中文課名	行銷與流通企劃實務	**Course Name**	Marketing & Distribution Case Study And Practices
開課單位	行銷與流通管理系(四日)二B	**Department**	
修習別	必修	**Required/Elective**	Required
學分數	3	**Credits**	3
課程目標	藉由分組指定或自選企劃實務專題，教導學生運用所學基礎理論如行銷學、管理學、市場調查與產業預測等，與活用相關企劃知識與技巧；透過課堂的國內外應時個案研習激發創意，訓練學生撰寫企畫案的邏輯性思考與能力；進而相互評估企劃案可行性，以強化對企業場域的實際認知，培養職場即戰力。	**Objectives**	This course includes theories and practice of the semester research topics about marketing and logistic. Students acquire creative and critical thinking skills in case study.
教材	書名:行銷企劃, 作者:, 出版社: ISBN:	**Teaching Materials**	To Be Announced. ISBN:
成績評量方式	1: 出席率 30% 期中考試 15% 平時成績（含競賽或證照、分組討論、課堂表現&態度、固定或臨時報告/作業） 40% 期末考試 15% 2. 出席率算法爲: 6次以上未到者出席率爲0分。2次遲到，早退或請假者算缺席1次。 ** 課程進度視情況調整 **	**Grading**	Attendance: 30% Mid Term Exam: 15 % General Evaluation: 40 % Final Term Exam: 15 %
教師網頁			
教學內容	行銷概念、市場預測與消費者行爲分析。了解產品企劃與開發技巧、定價、促銷、通路、宣傳、媒體策略等，	**Syllabus**	Introducing the concepts and methods of Marketing Project. Upon completing this course, students should have knowledge of MP and related database marketing techniques.

尊重智慧財產權，請勿非法影印。