# 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 | 1442 | Course Number | 1442 |
| 授課教師 | 陳玄愷 | Instructor | CHEN,SHUAN KAI |
| 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)三A | 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 | 三、教材及參考書目：<br>1. 主要讀本：曾光華，行銷企劃：邏輯、創意、執行力，前程文化事業，初版，2009年10月。<br>2. 自編講義與應時參考個案。 | Teaching Materials | 1.Marketing Planning: Logic, Creative and Implement.<br>2.Real Case Studying and Relative Paper Review.<br>3.Practical Operating and Field Test. |
| 成績評量方式 | 四、成績評分標準：<br>1. 出席率(遲到或早退列入評估)：20%。<br>2. 期中考試：30%。<br>3. 期末個人心得報告：20%。<br>4. 期末小組專題(書面+口頭報告)：30%。<br>□ 評分標準:創意性（30%）、可行性（25%）、邏輯性（20%）、現場表現（25%）<br>5. 參加與專題有關競賽額外加分獎勵<br>□ (1)參加: 2%；(2)獲獎:5%。 | Grading | 1. Attendance(late and left early): 20%.<br>2. Mid-term Examination: 30%.<br>3. Final Personal Learning Report: 20%.<br>4. Final Team Paper Report and Oral Report: 30%.<br>5. Competition Performance: Attend (2%) / Champion (5%) |
| 教師網頁 | http://www.marketing.cyut.edu.tw/ContentDetail.aspx?mid=teacher&cid=65&NewsID=14 | | |
| 教學內容 | 週數 主題單元 內容概要 教學章節<br>第一週 課程介紹/企劃實務簡介 課堂規定與評分標準/分組(2-3人)與選題<br>第二週 企業基本診斷技能 企業組織與基本運作功能：組織診斷/組織變革<br>第三週 專案管理 專案流程與實務運用<br>第四週 創意啓發與技術導入 創意的基本元素篩選與沉澱<br>第五週 行銷企劃的本質 行銷理論的總結<br>第六週 行銷企劃目標 問題分析與解決對策<br>第七週 外部環境分析/內部環境分析 行銷八卦圖的展開<br>第八週 個人創意思考與團隊腦力激盪 行銷企劃流程四部曲<br>第九週 期中考 - -<br>第十週 行銷與流通企劃案撰寫要領 企劃撰寫邏輯與執行<br>第十一週 新產品上市企劃 產品研發與同步行銷<br>第十二週 公關與事件行銷企劃 時事蒐集與資訊網絡連結<br>第十三週 行銷企劃實務探討 產學雙師-業界專家演講<br>第十四週 促銷企劃案 顧客關係管理的運用(1)<br>第十五週 其他類行銷企劃：案例與 | Syllabus | 1. Organization Behavior and Organization Diagnosis.<br>2. Creative Training.<br>3. Program Training.<br>4. Real World Case Study of Marketing 4 Ps.<br>5. Marketing Planning Present Skills and Application Abilities. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | 分析 顧客關係管理的運用(2)<br>第十六週 行銷與流通企劃實作發表(1) (分組書面+口頭報告) 期末考<br>第十七週 行銷與流通企劃實作發表(2) (分組書面+口頭報告) 期末考<br>第十八週 行銷與流通企劃實作發表(3) (分組書面+口頭報告)<br>繳交期末個人心得報告 期末考 | | |

尊重智慧財產權，請勿非法影印。