

朝陽科技大學
100學年度第2學期教學大綱

當期課號	1142	中文科名	行銷通路管理
授課教師	蔡維修	開課單位	企業管理系
學分數	3	修課時數	3
修習別	專業選修	開課班級	日間部四年制3年級 A班
類別	一般課程		

本課程與系所培養學生核心能力關聯度	高度關聯	中高關聯	中度關聯	中低關聯	低度關聯
專業倫理與團隊合作態度。			✓		
自主學習與終身學習態度。					✓
產業趨勢與國際視野洞察能力。				✓	
經營企劃與流程設計能力。			✓		
業務開拓能力。				✓	
經營診斷與顧問能力。			✓		
創意與創新規劃能力。				✓	

本課程培養學生下列知識：

本課程乃為行銷領域之進階課程,課程目標在於使學生了解行銷通路活動在現代商業社會中的角色與運作,使學生了解各種行銷通路管理的型態,並藉由各種通路活動,以生動,實務的方式呈現行銷通路管理各相關理論與實務概念,以供學生之參考。

- 1.使學生了解行銷通路活動在現代商業社會中的角色與運作。
- 2.使學生了解各種行銷通路的型態。
- 3.使學生了解行銷通路管理相關理論與實務運作。

The analyzing and designing of marketing channel management one the focus of this undergraduate level course.This course provides and analysis of marketing channel management and its importance in the economy and in business management.

每週授課主題

- 第01週：課程簡介－行銷通路管理與企業管理
- 第02週：行銷通路: 結構與功能
- 第03週：行銷通路設計的市場區隔:服務產出
- 第04週：供應方通路分析:通路流程與效益分析
- 第05週：供應方通路分析:通路結構與密集度
- 第06週：缺口分析
- 第07週：通路權力:取得,善用,保有
- 第08週：促進通路協調的衝突管理
- 第09週：期中考
- 第10週：配銷系統的策略聯盟
- 第11週：配銷系統的策略聯盟
- 第12週：配銷系統的垂直整合
- 第13週：配銷系統的垂直整合
- 第14週：零售
- 第15週：批發
- 第16週：加盟
- 第17週：物流與供應鏈管理
- 第18週：期末報告

成績及評量方式

- 期中考：30%
- 口頭報告：30%
- 學習態度：10%
- 平時作業及出席：30%

證照、國家考試及競賽關係

- 時報金犢獎

主要教材

2.行銷通路 (Coughlan: Marketing Channels 7/e) 2008, 蕭仁傑譯, 華泰文化(教科書)

參考資料

書名：行銷通路 作者：Coughlan, 蕭仁傑譯 出版年(西元)： 出版社：華泰文化

建議先修課程

本課程無建議先修課程

教師資料

教師網頁：http://www.cyut.edu.tw/~cws77/

E-Mail：cws77@cyut.edu.tw

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。