

朝陽科技大學
100學年度第2學期教學大綱

當期課號	1434	中文科名	行銷與流通管理資訊系統
授課教師	黃錦華	開課單位	行銷與流通管理系
學分數	3	修課時數	3
開課班級	日間部四年制3年級 B班		
修習別	專業必修		
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
行銷專業實戰能力。					✓
流通連鎖專業實戰能力。					✓
職場所需資訊能力。			✓		
良好企業倫理、工作態度與團隊合作能力。	✓				
邏輯思考、終身學習與創新能力。	✓				
職場所需語文能力。	✓				

本課程培養學生下列知識：

1.清楚行銷策略及資訊科技及顧客關係管理的知識。2.能瞭解顧客關係管理本質與要件之應用能力。3.具有蒐集市場、產業、消費者現況的基本能力。4.統計、數理基礎與電腦使用能力並應用在行銷、流通與連鎖企業管理領域。5.將所學運用於工作中，並不斷學習行銷與流通相關資訊知識之能力。

- 1.執行資訊管理
- 2.溝通表達
- 3.團隊合作
- 4.問題解決
- 5.資訊科技應用

1. Understanding marketing strategies, the concepts of information systems and customer relationship management. 2. Understanding the nature of CRM and the skills of applied capabilities. 3. To train students to have the basic skills in knowing markets, industries, and consumers. 4. To train students to have the basic skills of statistics, mathematics, and using computers and to apply the skills to marketing, distribution, and Chain Enterprises. 5. To apply the skills to further tasks and to continue learning concepts of marketing and distribution.

每週授課主題

- 第01週：課程說明與學習者分組
- 第02週：行銷個案討論與分析
- 第03週：線上操作並介紹競賽遊戲規則
- 第04週：熟悉系統軟體介面，並解讀對手商家與各環境背景(攜帶計算機)
- 第05週：教戰守則、上機、競賽結果討論
- 第06週：講義簡報1
- 第07週：講義簡報2
- 第08週：講義簡報3
- 第09週：期中考
- 第10週：競爭策略分析與行銷策略
- 第11週：價格制定策略
- 第12週：上機、競賽結果討論與決策分享
- 第13週：上機、競賽結果討論與決策分享
- 第14週：上機、競賽結果討論與決策分享
- 第15週：競賽4期
- 第16週：競賽4期
- 第17週：競賽8期
- 第18週：競賽8期

成績及評量方式

- 隨堂模擬測驗：30%
- 期中考：15%
- 口頭報告：20%
- 學習態度：20%
- 平時作業及出席：15%

證照、國家考試及競賽關係

本課程無證照、國家考試及競賽資料。

主要教材

2.老師補充講義與線上軟體資訊(教科書)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

1.無

教師資料

教師網頁： <http://www.cyut.edu.tw/~chhuang0528/>

E-Mail： chhuang0528@cyut.edu.tw

Office Hour：

分機:

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。