

**朝陽科技大學**  
**100學年度第2學期教學大綱**

當期課號	3014	中文科名	金融行銷管理
授課教師	吳明義	開課單位	財務金融系
學分數	3	修課時數	3
修習別	專業選修	開課班級	四年制2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
應用財金專業知識與技能能力。	✓				
財金資訊與電腦操作能力。			✓		
實踐倫理道德與終身學習能力。	✓				
獨立思考與問題解決能力。		✓			
協調合作與溝通表達能力。	✓				

**本課程培養學生下列知識：**

本課程將幫助學生了解行銷學基本理論，及行銷實務發展之方向，再導入金融市場中公私部門不同的行銷策略與做法。教學內容力求理論與實務併重，預期學生能運用行銷學各種知識於未來職場專業領域，並將特別強調建立金融專業行銷倫理觀念。

- 1.學習行銷學基本理論
- 2.認識金融主管機關的政令行銷
- 3.認識各類金融機構的行銷策略
- 4.認識各類金融商品的行銷手法
- 5.建立金融專業行銷倫理觀念

The course provides a main flame for students to understand the meaning of Marketing. The content includes introduction of product、pricing、place and promotion strategy. The teaching goal is to combine theory and practical operation and to emphasize marketing strategy in new environment.

**每週授課主題**

- 第01週：金融行銷概念
- 第02週：金融行銷道德
- 第03週：金融行銷資訊系統與行銷研究
- 第04週：金融市場區隔
- 第05週：個別消費者之購買模式
- 第06週：組織型顧客之購買模式
- 第07週：金融商品
- 第08週：金融商品定價
- 第09週：金融業行銷溝通
- 第10週：金融業行銷通路
- 第11週：服務品質與品質提升策略
- 第12週：金融業內部行銷
- 第13週：策略規劃與控制
- 第14週：案例討論
- 第15週：案例討論
- 第16週：案例討論
- 第17週：案例討論
- 第18週：案例討論

**成績及評量方式**

- 口頭報告：60%
- 學習態度：20%
- 平時作業及出席：20%

**證照、國家考試及競賽關係**

- 理財規劃人員
- 信託業務員
- 證券商業務員
- 投信投顧業務員

## 主要教材

2.金融行銷,雙葉書廊,謝耀龍(教科書)

## 參考資料

本課程無參考資料!

## 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/~s8816603/>

E-Mail：[s8816603@cyut.edu.tw](mailto:s8816603@cyut.edu.tw)

Office Hour：

分機：

[關閉](#) [列印](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。