

朝陽科技大學  
100學年度第2學期教學大綱

當期課號	3197	中文科名	行銷與流通管理資訊系統
授課教師	賴建坤	開課單位	行銷與流通管理系
學分數	3	修課時數	3
修習別	專業必修	開課班級	四年制3年級 B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
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：課程介紹+行銷資訊系統介紹
- 第02週：行銷資訊系統的基礎
- 第03週：行銷資訊系統及其競爭優勢
- 第04週：組織內部資料的探索
- 第05週：行銷資訊系統的外部資料來源
- 第06週：行銷的決策支援系統
- 第07週：行銷的決策支援系統
- 第08週：行銷的人工智慧
- 第09週：期中考
- 第10週：顧客關係管理與資訊系統之應用
- 第11週：建立行銷資訊系統
- 第12週：行銷資訊系統個案1
- 第13週：小組模擬與回饋
- 第14週：行銷資訊系統個案2
- 第15週：小組模擬與回饋
- 第16週：行銷資訊系統個案3
- 第17週：小組模擬與回饋
- 第18週：期末考

**成績及評量方式**

- 期中考：30%  
 期末考：30%  
 口頭報告：20%  
 學習態度：10%  
 平時作業及出席：10%

### 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.教師自編教材(行銷管理、網路行銷、行銷資訊系統個案)(ILMS數位學習系統)

### 參考資料

書名：行銷資訊系統 作者：何淑熏・黃志仁 出版年(西元)： 出版社：高立

### 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/~ck5lai/>

E-Mail： [ck5lai@gmail.com](mailto:ck5lai@gmail.com)

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。