

朝陽科技大學
101學年度第1學期教學大綱

當期課號	1247	中文科名	保險行銷
授課教師	余祖慰	開課單位	保險金融管理系
學分數	2	修課時數	2
		開課班級	日間部四年制4年級 A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
基礎課程知識運用能力。	✓				
保險金融之實務能力。	✓				
職場倫理與道德及人文關懷能力。		✓			
國際視野與終身學習能力。		✓			

本課程培養學生下列知識：

本課程將介紹產、壽險行銷各項特性，並針對消費者行為，產壽險商品的市場區隔及目標市場及行銷組合做一分析作一完整介紹。

- 1.使學生具保險行銷研究及理論等相關基本知識
- 2.使學生能熟悉保險行銷理論及應用在銷售及行銷企劃上
- 3.使學生具保險金融從業人員及研究人員之專業態度
- 4.可做為學生未來學習行銷研究之基礎

The course will study the principles and practices of marketing in the industry of life and health insurance from the perspectives of the marketer. Subjects include marketing concept, marketing plan, marketing mix, consumer behavior and relationship and service, and etc.

每週授課主題

- 第01週：課程介紹
- 第02週：壽險行銷導論
- 第03週：壽險行銷歷史
- 第04週：策略行銷規劃
- 第05週：行銷研究與行銷資訊
- 第06週：市場區隔
- 第07週：顧客購買行為之影響因素
- 第08週：顧客抱怨處理
- 第09週：期中考
- 第10週：產品策略與訂價策略
- 第11週：促銷策略與通路策略
- 第12週：人員銷售之蜘蛛理論人員銷售之溝通技巧
- 第13週：服務品質策略
- 第14週：內部行銷
- 第15週：人員管理與教育訓練
- 第16週：保險行銷專題
- 第17週：行銷評估與控制
- 第18週：期末考

成績及評量方式

證照、國家考試及競賽關係

- 壽險管理人員
- 人身保險代理人
- 人身保險經紀人

主要教材

- 2.壽險行銷(教科書)

參考資料

書名：壽險行銷 作者：謝耀龍 出版年(西元)： 出版社：華泰文化公司

建議先修課程

1.保險學

教師資料

教師網頁：

E-Mail：

Office Hour：

星期三,第2~3節,地點:G-814;

星期四,第2~3節,地點:G-814;

分機:7559、4812

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。