

朝陽科技大學
101學年度第2學期教學大綱

當期課號	1139	中文科名	國際行銷管理
授課教師	吳文貴	開課單位	企業管理系
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	日間部四年制3年級 A班
修習別	專業必修		
類別	英語授課		

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：

本課程的主要內容包括：國際行銷與國際貿易的區別、國際行銷活動產生原因與進入模式、國際行銷與企業組織、國際主要經濟組織(EEU, WTO, ASENS, APEC, 美墨加經濟同盟等)、國際行銷產品策略與生命週期、國際行銷價格策略、國際行銷通路策略、國際行銷促銷策略、世界主要市場分析等內容，藉以建立學生國際行銷的基本觀念與決策能力。

- 1.具備國際行銷管理之基本概念。
- 2.瞭解國際行銷決策之內涵與實務。
- 3.瞭解國際行銷活動執行所需之之內涵與實務。

This course includes: Theories and practice of international marketing management ; The impact of international economic situation on international marketing; International supply-chain management; international logistics ; International pricing transferring ; the International marketing of product, place, price, promotion etc. Through case study, lecture, discussion, this course aims to build a basic conception of knowledge and ability of decision-making about international marketing.

每週授課主題

- 第01週：第一章 國際行銷概論
- 第02週：個案研討
- 第03週：第二章 國際經貿環境
- 第04週：個案研討
- 第05週：第三、四章 國際行銷研究、國家競爭優勢、國家企業策略與國際市場選擇
- 第06週：個案研討
- 第07週：第五章 國際產品決策
- 第08週：第六章 國際訂價決策
- 第09週：期中考
- 第10週：第七章 國際通路決策
- 第11週：個案研討
- 第12週：第八章 國際行銷溝通決策：人員銷售與促銷
- 第13週：個案研討
- 第14週：第九章 國際行銷溝通決策：廣告與公共關係
- 第15週：個案研討
- 第16週：第九章 國際行銷溝通決策：廣告與公共關係
- 第17週：個案研討
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 期中考（證照模擬考）：30%
- 期末考（證照模擬考）：30%
- 平時作業及出席：40%

證照、國家考試及競賽關係

- 國際行銷初級人才認證檢定

主要教材

- 1.國際行銷1000題庫4/e(教科書)
- 2.國際行銷管理，Keegan, W. J. and Green, M. C. 林隆儀審閱，彭信旗、張瑋真合譯，雙葉書局。(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/~wenkuei/>

E-Mail：wenkuei@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期二,第3~4節,地點:T2-1038;

星期四,第3~4節,地點:T2-1038;

分機:7688

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。