

朝陽科技大學
101學年度第2學期教學大綱

當期課號	1417	中文科名	行銷與流通企劃實務（服務學習）
授課教師	林有志	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2年級 A班		
修習別	專業必修		
類別	服務學習		

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。	✓				
問題解決、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：

藉由分組指定或自選企劃實務專題，教導學生運用所學基礎理論如行銷學、管理學、市場調查與產業預測等，與活用相關企劃知識與技巧；透過服務學習，訓練學生撰寫企畫案的邏輯性思考與能力；進而相互評估企劃案可行性，以強化對企業場域的實際認知，培養職場即戰力。

- 1.運用及評估市場相關資訊，擬定整體行銷策略。
- 2.溝通表達
- 3.人際互動
- 4.團隊合作
- 5.問題解決

This course includes theories and practice of the semester research topics about marketing and logistic. Students acquire creative and critical thinking skills through service learning.

每週授課主題

- 第01週：課程介紹/企劃實務簡介
- 第02週：行銷企劃本質&服務學習理念及目的介紹(1)
- 第03週：行銷企劃實務探討(1)&服務學習理念及目的介紹(2)
- 第04週：行銷企劃目標
- 第05週：行銷企劃實務探討(2)
- 第06週：內外部環境分析
- 第07週：至機構服務(1)
- 第08週：至機構服務(2)
- 第09週：期中報告繳交
- 第10週：個人創意思考與團隊腦力激盪(1)&服務學習回饋討論(1)
- 第11週：個人創意思考與團隊腦力激盪(2)
- 第12週：至機構服務(3)
- 第13週：至機構服務(4)
- 第14週：行銷與流通企劃案撰寫要領&服務學習回饋討論(2)
- 第15週：行銷企劃實務探討(3)
- 第16週：舉行服務學習期末成果發表與反思(1)
- 第17週：舉行服務學習期末成果發表與反思(2)
- 第18週：期末報告繳交&反思服務學習融入行銷企劃的功效性與專業性，以及具體可為之處

成績及評量方式

- 期中考：20%
- 期末考：40%
- 平時作業及出席：20%
- 個人課堂回饋：20%

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

- 1.行銷企劃：邏輯、創意、執行力，前程文化事業(教科書)
- 2.教育部「服務學習網」，<http://english.moe.gov.tw/content.asp?Cultem=9407&mp=10000>(iLMS數位學習系統)

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/~tsu/>

E-Mail：tsu@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期三,第8~9節,地點:T2-1040;

星期四,第8~9節,地點:T2-1040;

分機:7820

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。