

朝陽科技大學
101學年度第2學期教學大綱

當期課號	1427	中文科名	行銷與流通實務專題(一)
授課教師	陳伯仲	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	日間部四年制3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
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：

1. 學習行銷與流通管理實務之知識。 2. 培養學生行銷與流通管理實務之能力。 3. 建立解決實務問題時之專業態度。 4. 激發學生對實務的熱情與潛力。

1. 依需求與研究目的設計量化或質化的行銷研究活動
2. 溝通表達
3. 人際互動
4. 團隊合作
5. 問題解決
6. 工作責任及紀律

The objectives of this course are: 1. to study the knowledge of practical marketing and distribution management 2. to develop the practical abilities for marketing and distribution management 3. to develop the professional attitude for solving practical problems 4. to encourage student's interests and potential for practical business situation

每週授課主題

- 第01週：依各專題指導老師訂定
- 第02週：依各專題指導老師訂定
- 第03週：依各專題指導老師訂定
- 第04週：依各專題指導老師訂定
- 第05週：依各專題指導老師訂定
- 第06週：依各專題指導老師訂定
- 第07週：依各專題指導老師訂定
- 第08週：依各專題指導老師訂定
- 第09週：依各專題指導老師訂定
- 第10週：依各專題指導老師訂定
- 第11週：依各專題指導老師訂定
- 第12週：依各專題指導老師訂定
- 第13週：依各專題指導老師訂定
- 第14週：依各專題指導老師訂定
- 第15週：依各專題指導老師訂定
- 第16週：依各專題指導老師訂定
- 第17週：依各專題指導老師訂定
- 第18週：依各專題指導老師訂定

成績及評量方式

期末考：50%
平時作業及出席：50%

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.依各專題指導老師訂定(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.marketing.cyut.edu.tw/ContentDetail.aspx?mid=teacher&cid=65&NewsID=39>

E-Mail：pchen@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期二,第5~6節,地點:T2-1025;

星期四,第5~6節,地點:T2-1025;

分機:4816

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。