

朝陽科技大學
101學年度第2學期教學大綱

當期課號	3173	中文科名	行銷與流通管理資訊系統
授課教師	廖淑瑩	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 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.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
- 第02週：行銷基本觀念
- 第03週：行銷資訊系統基本觀念
- 第04週：個案討論
- 第05週：行銷資訊系統的階層概念
- 第06週：行銷資訊系統的架構與開發
- 第07週：個案討論
- 第08週：行銷資訊系統的資料來源與運用
- 第09週：行銷資訊系統與消費者行為
- 第10週：個案討論
- 第11週：行銷資訊系統與顧客關係管理
- 第12週：行銷資訊系統與電子商務
- 第13週：個案討論
- 第14週：策略性行銷資訊系統
- 第15週：智慧型行銷資訊系統
- 第16週：個案討論
- 第17週：期末報告
- 第18週：期末報告

成績及評量方式

- 期中報告(個案討論)：30%
 期末報告：30%
 出席率：30%
 上課參與度：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

1.莊煥銘、劉文良、羅智耀著(2006)，行銷資訊系統—企業e化觀點，博碩文化(教科書)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

1.本課程無建議先修課程

教師資料

教師網頁：

E-Mail：maggicliou@yahoo.com.tw

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。