

朝陽科技大學
101學年度第2學期教學大綱

當期課號	3187	中文科名	行銷與流通實務專題
授課教師	徐文宗	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4年級 B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

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 students interests and potential for practical business situation.

每週授課主題

- 第01週：始業式:教材選定+本學期課程進度與評分說明+分組
 第02週：行銷流通管理個案實務討論與分組報告
 第03週：行銷流通管理個案實務討論與分組報告
 第04週：行銷流通管理個案實務討論與分組報告
 第05週：行銷流通管理個案實務討論與分組報告
 第06週：行銷流通管理個案實務討論與分組報告
 第07週：行銷流通管理個案實務討論與分組報告
 第08週：行銷流通管理個案實務討論與分組報告
 第09週：期中考
 第10週：行銷流通管理個案實務討論與分組報告
 第11週：行銷流通管理個案實務討論與分組報告
 第12週：行銷流通管理個案實務討論與分組報告
 第13週：行銷流通管理個案實務討論與分組報告
 第14週：畢業班期末考
 第15週：補救教學
 第16週：畢業班畢業典禮
 第17週：職涯規劃輔導
 第18週：就業輔導

成績及評量方式

各組簡報及出席率：50%
 學習態度：30%
 期末考：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.<http://www.cyut.edu.tw/~Kevin.tt921/>(教師網頁)
- 2.行銷應該這樣做(教科書)

參考資料

書名：行銷應該這樣做 作者：王寶玲主編 出版年(西元)：2001 出版社：創見文化

建議先修課程

- 1.行銷管理概論

教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~Kevin.tt921/>

E-Mail：Kevin.tt921@cyut.edu.tw

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。