

朝陽科技大學
102學年度第1學期教學大綱

當期課號	3169	中文科名	行銷管理
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	四年制1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：

本課程目標在介紹基本行銷理論與策略，說明如何應用該理論及策略獲得競爭優勢，並分析如何掌握行銷機會及規劃行銷方案。

1. 規劃行銷傳播策略及活動
2. 運用及評估市場相關資訊，擬定整體行銷策略
3. 擬定及調整價格，以求利潤與顧客價值最大化
4. 擬定產品或服務策略，以回應市場需求
5. 溝通表達
6. 問題解決
7. 擬定通路策略，以降低成本、發揮最大效益
8. 人際互動
9. 團隊合作

The objective of this course is to provide the students with a complete overview of marketing and a broad understanding on marketing management. To help students to learn, link and apply important marketing concepts also to establish the students' ability on planning marketing management.

每週授課主題

- 第01週：課程說明** 課程進度視情況調整 **-TIMS行銷證照介紹
 第02週：鳥瞰行銷管理(1) (put into groups)
 第03週：鳥瞰行銷管理(2)
 第04週：洞察行銷資訊與環境趨勢(1)
 第05週：洞察行銷資訊與環境趨勢(2); 分組報告
 第06週：掌握市場機會(1); 分組報告
 第07週：掌握市場機會(2); 分組報告
 第08週：影片教學
 第09週：期中考試
 第10週：提升產品價值(1); 分組報告
 第11週：活絡產品流通(1); 分組報告
 第12週：活絡產品流通(2); 分組報告
 第13週：展現產品價值(1); 分組報告
 第14週：展現產品價值(2); 分組報告
 第15週：落實行銷理想(1); 分組報告
 第16週：落實行銷理想(2); 分組報告
 第17週：期末考試
 第18週：繳交個人心得報告

成績及評量方式

- 出席：30%
 口頭 / 書面報告 / 隨堂測驗：10%
 個人作業：10%
 學習態度及問題回答：20%
 期中考：15%
 期末考：15%

證照、國家考試及競賽關係

■2010年TIMS行銷專業能力認證初階「行銷企劃證照」

主要教材

1.行銷管理：理論解析與實務應用，前程文化(教科書)(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：

星期四,第3~4節,地點:R-248;

星期五,第3~4節,地點:R-248;

分機:4816

[關閉](#) [列印](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。