

朝陽科技大學
103學年度第1學期教學大綱

當期課號	1499	中文科名	零售管理
授課教師	曹永興	開課單位	行銷與流通管理系
學分數	3	修課時數	3
修習別	專業選修	開課班級	日間部四年制3年級 C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：

本課程主要借鏡他國經驗，學習台灣零售業的經營環境、現況及未來發展，讓學生得以實際學習零售管理理論與經營模式，提升學生理論知識與實務模擬經驗的學習效果。

- 1.收集分析市場資訊，幫助銷售決策
- 2.進行售後服務及客戶關係管理
- 3.依據商品經銷策略，執行通路管理
- 4.評估銷售相關資訊以協助銷售決策及管理
- 5.溝通表達
- 6.人際互動
- 7.團隊合作
- 8.問題解決

The objective of this course is to learn managerial environment, current conditions and future development of the Taiwan retailing industry. That can let the student learn to retail management theories and business model physically, and learn by the individual case study of the entity and the virtual management.

每週授課主題

- 第01週：課程說明與評分方式
- 第02週：何謂零售管理 為什麼零售管理 誰需要研究零售管理 重要性是甚麼
- 第03週：如何進行零售管理 零售管理重要的議題有哪些
- 第04週：零售管理的型態與特性 零售主要消費者與區隔
- 第05週：台中市有哪些常見的零售型態 台中市的商圈各適合那些型態
- 第06週：業界經驗分享
- 第07週：零售管理報告(第1,3,5,7,9,11組)
- 第08週：零售管理報告(第2,4,6,8,10,12組)
- 第09週：零售管理實務
- 第10週：零售管理實務
- 第11週：業界經驗分享
- 第12週：零售管理報告(第12-7組)
- 第13週：零售管理報告(第6-1組)
- 第14週：零售管理跟展店策略的相關性
- 第15週：零售管理跟展店策略的相關性跟在組織發展過程中 有哪些組織活動需要同步配合
- 第16週：業界經驗分享
- 第17週：零售管理報告(第1-6組)
- 第18週：零售管理報告(第7-12組)

成績及評量方式

- 上課參與：40%
組別報告：60%

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. 書名：零售管理：行銷觀點 作者：許英傑, 黃淑姿 出版社：前程文化 (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.cyut.edu.tw/~/>

E-Mail：@cyut.edu.tw

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。