

朝陽科技大學
103學年度第1學期教學大綱

當期課號	3169	中文科名	零售管理
授課教師	譚懷湘	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	四年制2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：

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：第1章 零售概論
- 第02週：第2章 零售商型態
- 第03週：第3章 多重通路零售
- 第04週：第4章 零售市場策略
- 第05週：第5章 財務策略
- 第06週：第6章 零售立地
- 第07週：第7章 零售位址
- 第08週：第8章 人力資源管理
- 第09週：期中報告
- 第10週：第9章 資訊系統與供應管理
- 第11週：第10章 顧客關係管理
- 第12週：零售個案研討-IKEA(宜家家居)
- 第13週：第12章 商品規劃系統
- 第14週：第13章 商品採購
- 第15週：第14章 零售定價
- 第16週：第15章 零售溝通組合
- 第17週：第16章 商店管理
- 第18週：期末報告

成績及評量方式

- 出席率：15%
- 學習態度(課堂討論&參與)：30%
- 期中報告：25%
- 期末報告：30%

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 作者：零售管理,Levy & Weitz著,許英傑 黃慧君編譯 出版社：華泰文化 ISBN：9789861576329 (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：無

E-Mail： david_tan@pchome.com.tw

Office Hour：

分機：

[關閉](#) [列印](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。