

朝陽科技大學
103學年度第1學期教學大綱

當期課號	3182	中文科名	策略行銷
授課教師	許嘉倫	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4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.透過在企業實習增進對產業界各級組織部門經營管理實務的認識。 2.提昇對各種企業管理理論與技術的整合與應用能力。 3.學生可以運用所學管理知識，培養各種經營管理實務、問題解決能力、批判思考能力以及創造力。

- 1.分析經營環境並擬定經營策略、模式
- 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.擬定通路策略，以降低成本、發揮最大效益
- 6.擬訂產品服務及形象的宣傳策略，以達到理想效果

Penetrates this curriculum to understand the market environment and the new tendency marketing tool, from the understanding and the actual operation pattern training, will train the student future in the employment market competitive power and the field of vision.

每週授課主題

- 第01週：開學 上課說明
- 第02週：行銷在經濟社會中所扮演的角色
- 第03週：策略行銷分析的理論
- 第04週：策略行銷分析的架構
- 第05週：演講
- 第06週：管理外顯單位效益成本的行銷策略
- 第07週：管理資訊搜尋成本的行銷策略
- 第08週：上台報告
- 第09週：期中考
- 第10週：管理道德危機成本的行銷策略
- 第11週：管理專屬陷入成本的行銷策略
- 第12週：影響市場上四大成本高低的主要因素
- 第13週：利用策略行銷分析架構分析個案的建議與應用
- 第14週：演講
- 第15週：常見行銷爭議問題分析
- 第16週：行銷與公司策略的關係
- 第17週：交易成本理論
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 出席討論：25%
- 期中考：25%
- 期末考：25%
- 分組報告：25%

證照、國家考試及競賽關係

- TBSA商務企劃能力進階檢定

主要教材

1. 書名：策略行銷分析架構與實務應用四版 作者：邱志聖 出版社：智勝文化事業有限公司 出版年：2014 (教科書)

參考資料

書名： 作者： 出版年(西元)： 出版社：

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。