

朝陽科技大學
103學年度第2學期教學大綱

當期課號	1125	中文科名	零售業行銷
授課教師	黃文星	開課單位	企業管理系
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
專業倫理與團隊合作態度。			✓		
自主學習與終身學習態度。			✓		
產業趨勢與國際視野洞察能力。			✓		
管理問題辨識與分析能力。		✓			
創意與創新能力。				✓	
流程企劃與分析能力。		✓			
行銷與業務能力。		✓			

本課程培養學生下列知識：

本課程內容主要是在指導學生零售業行銷之相關理論及內涵，並輔以個案教學，使學生從個案討論之訓練中，得以充實零售業行銷與管理實務知識。本課程主要內容包括有「零售業概論」、「零售策略與研究」、「零售地點的選擇」、「商店外觀設計、店面設計及商品展示與商店形象之關聯」、「商品規劃、採購與存貨管理」、「零售定價」。

- 1.具備零售業行銷之基本概念。
- 2.修課同學可瞭解零售業者經營過程需面對之相關議題及解決途徑。
- 3.具備分析市場環境、診斷零售業者問題以及擬定改善方案的初階能力。

The analyzing and designing of retailing marketing focus on the undergraduate level course. This course provides and analysis of retailing marketing and its importance in the economy and in business management. Topics include: the world of retailing, electronic and no store retailing, the retail customer behavior, retail market strategy, retail location, merchandise management and store management.

每週授課主題

- 第01週：零售業行銷課程簡介自我介紹評分方式說明
- 第02週：零售概論
- 第03週：零售概論
- 第04週：零售策略與研究
- 第05週：零售策略與研究
- 第06週：零售地點選擇
- 第07週：校慶補假一天
- 第08週：零售地點選擇
- 第09週：零售地點選擇
- 第10週：商店外觀設計
- 第11週：商店外觀設計
- 第12週：商品規劃採購
- 第13週：商品規劃採購
- 第14週：零售定價
- 第15週：零售定價
- 第16週：期末報告
- 第17週：端午節放假一天
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 平時作業及出席：20%
- 口頭報告：40%
- 期末考：40%

證照、國家考試及競賽關係

- 國內大專院校企劃競賽

主要教材

1.自編講義(教科書)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

1.行銷管理

教師資料

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

E-Mail：wshuang@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期四,第6~7節,地點:T2-906;

星期五,第6~7節,地點:T2-906;

分機:4316

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。