

朝陽科技大學
103學年度第2學期教學大綱

當期課號	1453	中文科名	行銷與流通管理資訊系統
授課教師	鄭江宇	開課單位	行銷與流通管理系
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	日間部四年制2年級 B班
修習別	專業選修		
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.清楚行銷策略及資訊科技及顧客關係管理的知識。2.能瞭解顧客關係管理本質與要件之應用能力。3.具有蒐集市場、產業、消費者現況的基本能力。4.統計、數理基礎與電腦使用能力並應用在行銷、流通與連鎖企業管理領域。5.將所學運用於工作中，並不斷學習行銷與流通相關資訊知識之能力。

- 1.執行資訊管理
- 2.溝通表達
- 3.團隊合作
- 4.問題解決
- 5.資訊科技應用

1. Understanding marketing strategies, the concepts of information systems and customer relationship management. 2. Understanding the nature of CRM and the skills of applied capabilities. 3. To train students to have the basic skills in knowing markets, industries, and consumers. 4. To train students to have the basic skills of statistics, mathematics, and using computers and to apply the skills to marketing, distribution, and Chain Enterprises. 5. To apply the skills to further tasks and to continue learning concepts of marketing and distribution.

每週授課主題

- 第01週：課程介紹
- 第02週：行銷的基本概念
- 第03週：行銷資訊系統的基本概念
- 第04週：行銷資訊系統的階層概
- 第05週：行銷資訊系統的架構與開發
- 第06週：行銷資訊系統的資料來源與運用
- 第07週：行銷資訊系統與消費者行為
- 第08週：行銷資訊系統與顧客關係管理
- 第09週：期中考
- 第10週：行銷資訊系統與電子商務
- 第11週：行銷資訊系統與行銷研究
- 第12週：策略性行銷資訊系統
- 第13週：智慧型行銷資訊系統
- 第14週：行銷知識管理資訊系統
- 第15週：行銷EIS和DSS
- 第16週：行銷資訊系統與網路行銷
- 第17週：資料庫行銷與e-mail行銷
- 第18週：期末考

成績及評量方式

平時作業及出席：30%
期中考：30%
期末考：30%
課堂表現：10%

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.實務個案(自製教材)
2. 書名：光華管理個案資料庫 作者：KMCC 出版社：<http://www.kmcc.org.tw/> (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/~ccy/>

E-Mail：ccy@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期一,第3~4節,地點:R-231;

星期二,第5~6節,地點:R-231;

分機:4824

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。