

朝陽科技大學
103學年度第2學期教學大綱

當期課號	3191	中文科名	行銷與流通實務專題
授課教師	徐文宗	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	四年制4年級 B班		
修習別	專業必修		
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.學習行銷與流通管理實務之知識。 2.培養學生行銷與流通管理實務之能力。 3.建立解決實務問題時之專業態度。 4.激發學生對實務的熱情與潛力。

- 1.依需求與研究目的設計量化或質化的行銷研究活動。
- 2.溝通表達
- 3.人際互動
- 4.團隊合作
- 5.問題解決

1. to study the knowledge of practical marketing and distribution management. 2. to develop the practical abilities for marketing and distribution management. 3. to develop the professional attitude for solving practical problems. 4. to encourage students interests and potential for practical business situation.

每週授課主題

- 第01週：始業式/上課規定與成績計算說明/上課教材指定/補充教材
- 第02週：豐田汽車/花王企業/City Cafe等三個行銷管理案例討論
- 第03週：日本麥當勞/日本Family-Mart/王品品牌等三個行銷管理案例討論
- 第04週：松下電器/P&G/統一超商等三個行銷管理案例討論
- 第05週：東京迪士尼/樂天購物/白蘭氏雞精等三個行銷管理案例討論
- 第06週：資生堂/ZARA/統一企業茶裏王等三個行銷管理案例討論
- 第07週：富士相紙/美商惠普HP的B2B/OSIM等三個行銷管理案例討論
- 第08週：日本山多利公司/資生堂公司/裕隆納智捷(LUXGEN)等三個行銷案例討論
- 第09週：期中考
- 第10週：全家便利商店/醫美產品DR.WU/美國GOLD STONE/台灣吉野家等三個行銷管理案例討論
- 第11週：高絲化妝品/麒麟Bar Beer/維力食品張君雅小妹妹等三個行銷管理案例討論
- 第12週：Canon數位相機/點睛品珠寶/具焦特定客層等行銷案例討論
- 第13週：林鳳營鮮奶/可口可樂/貝納頌咖啡等三個行銷管理案例討論
- 第14週：畢業考
- 第15週：畢業典禮
- 第16週：職涯規劃輔導
- 第17週：職涯規劃輔導
- 第18週：就業輔導

成績及評量方式

平時成績：40%
期中考：30%
畢業考：30%

證照、國家考試及競賽關係

- 校外競賽

主要教材

1. 書名：行銷管理實務個案分析第二版 作者：戴國良 出版社：五南圖書 ISBN：978-957-11-7796-0 出版年：2014 版次：第二版 (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/~Kevin.tt921/>

E-Mail：Kevin.tt921@cyut.edu.tw

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。