

朝陽科技大學
104學年度第1學期教學大綱

當期課號	3184	中文科名	策略行銷
授課教師	張俊明	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能力指標關聯度

核心能力	能力指標	高度關聯	中度關聯	低度關聯
行銷專業實戰能力	進行行銷管理例行作業及溝通，以確保與相關單位溝通及作業順暢。		✓	
	運用及評估市場相關資訊，擬定整體行銷策略。	✓		
	掌握顧客需求並進行售後服務及客戶關係管理。	✓		

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.進行行銷管理例行作業及溝通，以確保與相關單位溝通及作業順暢
- 2.運用及評估市場相關資訊，擬定整體行銷策略
- 3.掌握顧客需求並進行售後服務及客戶關係管理

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：策略行銷概論
- 第02週：策略行銷理論架構
- 第03週：策略管理與技術
- 第04週：行銷企劃流程與管理
- 第05週：行銷計畫與提案
- 第06週：行銷環境分析I
- 第07週：行銷環境分析II
- 第08週：行銷組合
- 第09週：期中考
- 第10週：策略群組分析I
- 第11週：策略群組分析II
- 第12週：提案建議I
- 第13週：提案建議II
- 第14週：行銷個案分析I
- 第15週：行銷個案分析II
- 第16週：行銷個案分析III
- 第17週：期末報告I
- 第18週：期末報告II

成績及評量方式

課堂參與提問表現：30%
期中考：20%
期末報告：30%
出席：20%

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.自製教材(自製教材)

2. 書名：策略行銷分析 作者：邱志聖 出版社：智勝 出版年：2014 版次：4 (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.ipma-asia.org/asia/ccm.htm>

E-Mail：happy.ccm82@gmail.com

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。