

**朝陽科技大學**  
**105學年度第1學期教學大綱**

當期課號	3158	中文科名	行銷管理
授課教師	楊浩偉	開課單位	行銷與流通管理系
學分數	3	修課時數	3
修習別	專業必修	開課班級	四年制1年級 B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	進行行銷管理例作業及溝通，以確保與相關單位溝通及作業順暢。	✓		
行銷專業實戰能力	運用及評估市場相關資訊，擬定整體行銷策略。	✓		
行銷專業實戰能力	掌握顧客需求並進行售後服務及客戶關係管理。		✓	
有良好企業倫理、工作態度與團隊合作能力	團隊合作。		✓	
問題解決、終身學習與創新能力	問題解決。		✓	

**本課程培養學生下列知識：**

本課程目標在介紹基本行銷理論師策略，說明如何應用該理論及策略獲得競爭優勢，並分析如何掌握行銷機會及規劃行銷方案。

- 1.進行行銷管理例作業及溝通，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
- 4.團隊合作
- 5.問題解決

The objective of this course is to provide the students with a complete overview of marketing and a broad understanding on marketing management. To help students to learn, link and apply important marketing concepts also to establish the students' ability on planning marketing management.

**每週授課主題**

- 第01週：課程說明
- 第02週：鳥瞰行銷管理(1)
- 第03週：鳥瞰行銷管理(2)
- 第04週：洞察行銷資訊與環境趨勢(1)
- 第05週：洞察行銷資訊與環境趨勢(2)
- 第06週：掌握市場機會(1)
- 第07週：掌握市場機會(2)
- 第08週：提升產品價值(1)
- 第09週：期中考試
- 第10週：提升產品價值(2)
- 第11週：活絡產品流通(1)
- 第12週：活絡產品流通(2)
- 第13週：展現產品價值(1)
- 第14週：展現產品價值(2)
- 第15週：落實行銷理想(1)
- 第16週：落實行銷理想(2)
- 第17週：期末考試
- 第18週：繳交個人心得報告

**成績及評量方式**

- 出席率：10%
- 個人課堂回饋：10%
- 期中報告：40%
- 期末報告：40%

**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.行銷管理：理論解析與實務應用曾光華前程文化(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/~jackyang/>

E-Mail：[jackyang@cyut.edu.tw](mailto:jackyang@cyut.edu.tw)

Office Hour：

星期一,第A~B節,地點:R-241;

星期三,第3~4節,地點:R-241;

分機:7825

[關閉](#) [列印](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。