

**朝陽科技大學**  
**105學年度第1學期教學大綱**

當期課號	3165	中文科名	行銷與流通企劃實務
授課教師	歐宴宗	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2年級 A班		
修習別	專業必修		
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	運用及評估市場相關資訊，擬定整體行銷策略。	✓		
有良好企業倫理、工作態度與團隊合作能力	人際互動。	✓		
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。		✓	
溝通表達與職場所需之語文能力	溝通表達。		✓	

**本課程培養學生下列知識：**

藉由分組指定或自選企劃實務專題，教導學生運用所學基礎理論如行銷學、管理學、市場調查與產業預測等，與活用相關企劃知識與技巧；透過課堂的國內外應時個案研習激發創意，訓練學生撰寫企畫案的邏輯性思考與能力；進而相互評估企劃案可行性，以強化對企業場域的實際認知，培養職場即戰力。

1. 運用及評估市場相關資訊，擬定整體行銷策略
2. 人際互動
3. 團隊合作
4. 問題解決
5. 溝通表達

This course includes theories and practice of the semester research topics about marketing and logistic. Students acquire creative and critical thinking skills in case study.

**每週授課主題**

- 第01週：課程介紹
- 第02週：行銷通路: 結構與功能
- 第03週：行銷通路設計的市場區隔以及服務產出
- 第04週：通路供應面分析 I
- 第05週：通路供應面分析 II
- 第06週：通路的權力 I
- 第07週：通路的權力 II
- 第08週：通路的衝突
- 第09週：期中考試週
- 第10週：通路之策略聯盟 I
- 第11週：通路之策略聯盟 II
- 第12週：通路之垂直整合 I
- 第13週：通路之垂直整合 II
- 第14週：零售
- 第15週：批發
- 第16週：加盟
- 第17週：物流與供應鏈管理
- 第18週：期末考試週

**成績及評量方式**

- 期中考：30%  
 期末報告：30%  
 課堂paper報告與討論：30%  
 平時成績（學習態度）：10%

**證照、國家考試及競賽關係**

- 校外競賽

## 主要教材

1.行銷通路蕭仁傑出版社：華泰文化2008(教科書)

## 參考資料

書名： 作者： 出版年(西元)： 出版社：

書名：企業物流管理：供應鏈視角 作者：科伊爾，約翰 出版年(西元)：2003 出版社：五南出版社

書名：供應鏈管理 作者：福西特，史丹利 出版年(西元)：2007 出版社：Prentice Hall

書名：進入市場的戰略 作者：弗里德曼，勞倫斯 出版年(西元)：2002 出版社：北海

書名：該通道的優勢 作者：弗里德曼，勞倫斯 出版年(西元)： 出版社：北海

## 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/~gold.ou8/>

E-Mail：[gold.ou8@cyut.edu.tw](mailto:gold.ou8@cyut.edu.tw)

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。