

**朝陽科技大學**  
**105學年度第1學期教學大綱**

當期課號	3167	中文科名	零售管理
授課教師	陳博舜	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2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	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。	✓		
流通連鎖專業實戰能力	規劃及執行商品通路策略。	✓		
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：**

本課程主要借鏡他國經驗，學習台灣零售業的經營環境、現況及未來發展，讓學生得以實際學習零售管理理論與經營模式，提升學生理論知識與實務模擬經驗的學習效果。

1. 運用及評估市場相關資訊，擬定整體行銷策略
2. 掌握顧客需求並進行售後服務及客戶關係管理
3. 規劃及執行商品通路策略
4. 問題解決
5. 溝通表達

The objective of this course is to learn managerial environment, current conditions and future development of the Taiwan retailing industry. That can let the student learn to retail management theories and business model physically, and learn by the individual case study of the entity and the virtual management.

**每週授課主題**

- 第01週：課程簡介；零售概論 I
- 第02週：零售概論 II
- 第03週：零售商型態
- 第04週：多重通路零售
- 第05週：零售市場策略
- 第06週：財務策略
- 第07週：零售立地
- 第08週：零售位址
- 第09週：期中考
- 第10週：人力資源管理
- 第11週：資訊系統與供應鏈管理
- 第12週：顧客關係管理
- 第13週：管理商品規劃流程
- 第14週：商品採購
- 第15週：零售訂價
- 第16週：零售溝通組合
- 第17週：管理商店
- 第18週：期末考

**成績及評量方式**

- 出席：20%
- 平時作業：20%
- 期中考：30%
- 期末考：30%

**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.Retailing managementLevy, Weitz and GrewalMcREAW-Hill978-981-4670-32-620159(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/~chprosen/>

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

Office Hour：

星期三,第2~3節,地點:R-230;

星期四,第A~B節,地點:R-230;

分機:4671

[關閉](#) [列印](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。