

朝陽科技大學
105學年度第1學期教學大綱

當期課號	3176	中文科名	價格決策分析
授課教師	陳祺富	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3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。		✓	
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。			✓
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：

建立正確的定價概念，教導學習者能夠獲得學理上的專長及運用價格策略的能力，成為高明的定價者。

- 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.人際互動
- 4.溝通表達

Set up correct pricing concept, ability to teach the specialty that learners can be studied the science and application price strategy, person who becomes power pricer.

每週授課主題

- 第01週：課程介紹、przei簡報教學(1)
- 第02週：przei簡報教學(2)
- 第03週：價格的本質與基礎概念
- 第04週：影響定價策略要素與定價程序6步驟(1)
- 第05週：影響定價策略要素與定價程序6步驟(2)
- 第06週：4種導向定價法(1)
- 第07週：4種導向定價法(2)
- 第08週：價格決策分析個案探討1
- 第09週：期中考
- 第10週：價格戰危機與反擊
- 第11週：免費定價的誘惑
- 第12週：歧視性定價
- 第13週：價格決策分析個案探討2
- 第14週：價格決策分析個案探討3
- 第15週：價格決策分析個案探討4
- 第16週：期末專題報告
- 第17週：期末專題報告
- 第18週：學期檢討及互評

成績及評量方式

- 期中考：20%
- 期末專題報告：20%
- 個案討論：20%
- 課程出席率：20%
- 課程參與討論積極度：10%
- 組員相互評分：10%

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.定價管理(2版)戴國良五南(教科書)
- 2.定價管理(3版)戴國良五南(教科書)
- 3.教師自編教材(自製教材)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

- 1.行銷管理
- 2.消費者行為

教師資料

教師網頁：無

E-Mail：chifu1119@gmail.com

Office Hour：

分機：

[關閉](#) [列印](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。