

朝陽科技大學
105學年度第1學期教學大綱

當期課號	3183	中文科名	策略行銷
授課教師	許□杰	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。		✓	
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。	✓		

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：課程介紹—策略行銷
- 第02週：市場導向的策略管理
- 第03週：行銷環境與資訊
- 第04週：消費者市場與其購買行為
- 第05週：市場區隔與定位分析
- 第06週：新產品開發與產品生命週期
- 第07週：服務行銷策略與服務管理
- 第08週：網路行銷策略
- 第09週：期中考
- 第10週：推廣策略與行銷溝通
- 第11週：行銷策略的執行與控制
- 第12週：產品管理策略
- 第13週：價格策略
- 第14週：廣告銷售促銷策略
- 第15週：行銷通路與策略
- 第16週：策略行銷分析架構個案的建議與應用
- 第17週：策略行銷個案研討
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 期中考：30%
 期末考：30%
 平時作業與參與：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.策略行銷分析-架構與實務應用，四版邱志聖智勝(教科書)
- 2.行銷管理 六版林建煌華泰文化(教科書)
- 3.Marketing Management Philip Kotler & Kevin Lane Keller東華書局 (教科書)

4.行銷管理概論:全球化觀點黃延聰美商麥格羅希爾國際股份有限公司(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/~/

E-Mail：jeffrey1130.88@gmail.com

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。