

**朝陽科技大學**  
**105學年度第2學期教學大綱**

當期課號	1153	中文科名	行銷通路管理
授課教師	楊浩偉	開課單位	企業管理系
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	日間部四年制3年級 C班
修習別	專業選修		
類別	英語授課		

**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	關聯度		
		高度關聯	中度關聯	低度關聯
產業趨勢與國際視野洞察能力。	企業流程變革管理事務協助與執行	✓		
管理問題辨識與分析能力。	問題解決企劃案擬定協助與執行		✓	
流程企劃與分析能力。	行銷管理事務協助與執行	✓		
流程企劃與分析能力。	供應鏈管理事務協助與執行	✓		
行銷與業務能力。	行銷企劃案擬定協助與執行		✓	

**本課程培養學生下列知識：**

本課程乃為行銷領域之進階課程,課程目標在於使學生了解行銷通路活動在現代商業社會中的角色與運作,使學生了解各種行銷通路管理的型態,並藉由各種通路活動,以生動,實務的方式呈現行銷通路管理各相關理論與實務概念,以供學生之參考。

- 1.使學生了解行銷通路活動在現代商業社會中的角色與運作。
- 2.使學生了解各種行銷通路的型態。
- 3.使學生了解行銷通路管理相關理論與實務運作。

The analyzing and designing of marketing channel management one the focus of this undergraduate level course.This course provides and analysis of marketing channel management and its importance in the economy and in business 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**

- 時報金犢獎

**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5~6節,地點:R-241;

星期四,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。