

朝陽科技大學
107學年度第1學期教學大綱

當期課號	1432	中文科名	行銷管理
授課教師	李冠穎	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	日間部四年制1年級 B班
修習別	專業必修		
類別	一般課程		

本課程培養學生下列知識：

本課程目標在介紹基本行銷理論與策略，說明如何應用該理論及策略獲得競爭優勢，並分析如何掌握行銷機會及規劃行銷方案。

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
4. 團隊合作
5. 問題解決

The objective of this course is to provide the students with a complete overview of marketing and a broad understanding on marketing management. To help students to learn, link and apply important marketing concepts also to establish the students' ability on planning marketing management.

每週授課主題

- 第01週：課程介紹
- 第02週：第1章 21世紀的行銷
- 第03週：第2章 發展行銷策略與計畫
- 第04週：第2章 發展行銷策略與計畫
- 第05週：第8章 確認市場區隔與目標市場
- 第06週：第6章 分析消費市場
- 第07週：第12章 建立產品策略
- 第08週：第9章 建立強勢品牌 第10章 設定品牌定位
- 第09週：期中考
- 第10週：第14章 發展定價策略和規劃
- 第11週：第15章 設計及管理價值網路及通路
- 第12週：第17章 設計及管理整合行銷
- 第13週：第20章 推出市場上的新產品
- 第14週：個案討論
- 第15週：第20章 推出市場上的新產品
- 第16週：期末報告
- 第17週：期末報告
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 期中考：20%
- 期末考：20%
- 出席率與態度：15%
- TIMS小考：15%
- 期末報告：30%

證照、國家考試及競賽關係

- TIMS行銷專業能力認證初階「行銷企劃證照」

主要教材

- 1. Philip Kotler and Kevin Lane Keller, 行銷管理學, 樓永堅、方世榮譯, 東華書局。(教科書)

參考資料

- 書名：自製教材 作者：李冠穎 出版年(西元)： 出版社：李冠穎

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/~kylee/>

E-Mail：kylee@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期一,第5~6節,地點:R-243;

星期三,第2~3節,地點:R-243;

分機:7813、7813

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。