

朝陽科技大學
107學年度第1學期教學大綱

當期課號	7588	中文科名	行銷管理研討
授課教師	黃淑琴	開課單位	企業管理系
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	碩士班1年級 A班
修習別	專業選修		
類別	一般課程		

本課程培養學生下列知識：

本學科為行銷管理領域之課程之一，修行此課程之同學可以明瞭行銷管理研究之範疇，輔以實務案例研討，加上相關文獻之協助，可啟發研究生對於行銷管理議題之興趣，並提昇其研究能力。

- 1.具備分析行銷環境、消費者及競爭對手的能力，進而從中得知可能之各種機會。
- 2.學習如何選擇目標顧客，瞭解顧客需求，並據此規劃適當的行銷工具組合。
- 3.具備分析診斷及方案企劃之實務能力。

This course covers the major research topics of marketing management. It provides an assessment of the marketing management research filed. 1. To establish customer-oriented management thinking. 2. Learn how to understand customers and how to use these understanding to develop the marketing task.

每週授課主題

- 第01週：課程說明
- 第02週：行銷管理概念
- 第03週：行銷管理概念
- 第04週：行銷環境與競爭分析
- 第05週：行銷環境與競爭分析
- 第06週：消費者行為
- 第07週：目標市場行銷
- 第08週：目標市場行銷
- 第09週：品牌管理
- 第10週：創新行銷論壇(視每年計畫申請調整)
- 第11週：創新行銷工作坊: NPD(1)
- 第12週：創新行銷工作坊: NPD(2)
- 第13週：創新行銷工作坊: NPD(3)
- 第14週：定價策略與實務案例
- 第15週：通路策略與實務案例
- 第16週：整合行銷傳播與實務案例
- 第17週：變動時代行銷
- 第18週：期末學習自我評量

成績及評量方式

- 課堂習作：40%
- 出席和參與(含期末自我評量)：30%
- 學期報告(創新產品發展工作坊成果)該周次請勿請假：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.授課教師提供講義與個案資料。(數位學習平台)
- 2.Philip Kotler , Marketing Management, 11th edition, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.(教科書)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

- 1.無先修課程

教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~schuang2/>
E-Mail：schuang2@cyut.edu.tw

Office Hour :

星期二,第5~6節,地點:T2-815.1;

星期四,第3~4節,地點:T2-815.1;

分機:7540、4303

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。