

**朝陽科技大學**  
**107學年度第2學期教學大綱**

當期課號	1001	中文科名	體驗式行銷
授課教師	韓鎮華	開課單位	管理學院
學分數	2	修課時數	2
		開課班級	日間部四年制0年級 0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：**

體驗式行銷將以行銷管理專業課程架構為基底，結合遊戲活動、引導反思與智能訓練和挑戰，讓學生得以在活動中能全方面學習業務推廣與行銷企劃的專業知識與對應之運用能力，並思考生活及工作態度，勇敢面對自我、突破自我。並在活動過程中建立積極人際互動及團隊精神，察覺自我盲點、滿足團隊需要，面對挑戰困難，達成團隊目標與個人成長，有利於學生找出自我心態缺失並轉化為積極的行動，自我挑戰勇於面對困難，讓學生利用體驗學習方法活用行銷理論，期使在未來就業後，得以運用於業務行銷專案發展上為企業效力。

- 1.突破學生個人限制、激發企圖心，強化就業後的業務推廣與行銷企劃之專業能力。
- 2.強化學生對團隊的認同與認知溝通的重要。
- 3.建構團隊中支持與互助的氣氛相互合作連結彼此的力量完成任務。
- 4.整合團隊共識、凝聚向心力提升團隊效能。

Experiential marketing adopts the framework of marketing management course and combines games, activities, guided reflection and intelligent training and challenges, to allow students to all aspects of the event can learn and think about life and work attitude, brave self, break through the self; build machines in the course of and interpersonal and group dynamic spirit of self-perceived blind spot, the team needs to meet these challenges difficult figure to reach team goals and personal growth, self-help students identify missing mentality and transformed into positive action, self-challenge the courage to face difficulties to enable students to use experiential learning theory and practical approach would extend to use in the future post-employment enterprise learning and project development in the sales and marketing department.

**每週授課主題**

- 第01週：課程介紹導論
- 第02週：體驗行銷概論
- 第03週：體驗行銷概論
- 第04週：體驗行銷概論
- 第05週：體驗行銷概論
- 第06週：體驗行銷設計
- 第07週：體驗行銷設計
- 第08週：體驗行銷設計
- 第09週：期中考試
- 第10週：體驗行銷設計評鑑
- 第11週：體驗行銷策略
- 第12週：體驗行銷策略
- 第13週：體驗行銷策略
- 第14週：體驗行銷策略
- 第15週：顧客體驗管理
- 第16週：顧客體驗管理
- 第17週：期末報告
- 第18週：期末報告

**成績及評量方式**

- 出席：25%
- 討論、參與：20%
- 期中考試：25%
- 學期報告(期末報告)：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.教師自製講義資料(自製教材)
- 2.體驗時代的行銷革命駱少康、張艷芳、黃榮華崧燁文化出版事業有限公司97895793399952018(教科書)

**參考資料**

書名：體驗行銷 作者：伯德.史密斯 出版年(西元)：2000 出版社：經典傳訊

#### 建議先修課程

1.本課程無建議先修課程

#### 教師資料

教師網頁：無

E-Mail：hchowner@ncc.gov.tw

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。