

朝陽科技大學  
107學年度第2學期教學大綱

當期課號	3155	中文科名	價格決策分析
授課教師	張慶原	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	四年制2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：**

建立正確的定價概念，教導學習者能夠獲得學理上的專長及運用價格策略的能力，成為高明的定價者。

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. 人際互動
4. 溝通表達

Set up correct pricing concept, ability to teach the specialty that learners can be studied the science and application price strategy, person who becomes power pricer.

**每週授課主題**

- 第01週：生產技術與成本管理
- 第02週：範疇經濟與層次經濟
- 第03週：消費者行為分析
- 第04週：市場結構與訂價策略
- 第05週：消費族群與差別訂價
- 第06週：產品組合與訂價策略
- 第07週：附加組件與版本訂價
- 第08週：廣告, 進入障礙與產品訂價
- 第09週：期中考
- 第10週：廠商競爭與顧客參與訂價
- 第11週：掠奪訂價與限制訂價
- 第12週：供應鏈管理與訂價
- 第13週：全球策略外包
- 第14週：電子商務與數位產品訂價
- 第15週：電子商務之訂價
- 第16週：網際網路與行銷
- 第17週：拍賣訂價
- 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, 測驗及出席：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. 訂價策略王鳳生, 許竹筌滄海圖書978-986-5937-67-620141(教科書)

**參考資料**

本課程無參考資料!

**建議先修課程**

- 1. 經濟學, 會計學, 管理學, 行銷學

**教師資料**

教師網頁：Nil  
E-Mail：robert.chang07@gmail.com  
Office Hour：  
分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。