

朝陽科技大學  
108學年度第1學期教學大綱

當期課號	2630	中文科名	行銷管理
授課教師	鄭秀華	開課單位	資訊管理系
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	日間部四年制2年級 B班
修習別	專業選修		
類別	網路授課		

**本課程培養學生下列知識：**

1. 知識：介紹及使學生熟悉行銷管理的相關知識 2. 技能：使學生能夠根據各種不同應用來運用行銷管理的理論 3. 態度：培養學生能根據所學主動瞭解與分析行銷應用實例的學習態度 4. 其他：為後續進階行銷知識應用系統應用與開發之基礎

1. 學生需了解行銷管理、行銷環境的基本概念
2. 學生需了解市場區隔與產品定位
3. 學生需熟悉行銷4P組合策略應用
4. 學生需透過實際案例分析學習的行銷知識之應用
5. 學生需建立整合行銷管理與資訊管理運用之基礎

The goal of the course of Marketing Management is primarily that takes an exciting new direction in its quest to guide new marketing students down the intriguing, discovery-laden road to learning marketing . And we attempt to help students master the basic concepts and practices of modern marketing in an enjoyable and practical way . Achieving this goal involves a constant context for the best balance among the "three pillars" that support the text ---theories and concepts, practice and applications, and pedagogy.

**每週授課主題**

- 第01週：課程介紹 與 CH1-行銷的本質
- 第02週：CH1-行銷的本質
- 第03週：CH3-行銷研究
- 第04週：CH3-行銷研究
- 第05週：CH4-購買行為分析
- 第06週：CH4-購買行為分析
- 第07週：CH5-市場區隔與目標市場選擇
- 第08週：CH5-市場區隔與目標市場選擇
- 第09週：期中考
- 第10週：CH6-產品策略
- 第11週：CH8-行銷通路
- 第12週：CH10-定價策略
- 第13週：CH11-整合行銷溝通與促銷策略
- 第14週：案例討論
- 第15週：CH14-關係行銷
- 第16週：CH14-關係行銷
- 第17週：總複習
- 第18週：期末考

**成績及評量方式**

平時作業(小考)及出席：76%  
期中考：12%  
期末考：12%

**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.行銷管理創新與挑戰 第五版張國雄雙葉978-957-9096-18-8(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/~hhcheng/>

E-Mail：[hhcheng@cyut.edu.tw](mailto:hhcheng@cyut.edu.tw)

Office Hour：

星期一,第7~8節,地點:L-726;

星期二,第5~6節,地點:L-726;

分機:7834

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。