

朝陽科技大學
108學年度第1學期教學大綱

當期課號	3148	中文科名	行銷管理
授課教師	黃兆鴻	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：第零章:行銷學概述
- 第02週：第一章:透過顧客關係導向創造顧客滿意度
- 第03週：第二章:策略規劃與行銷過程
- 第04週：第三章:行銷環境、倫理與社會責任
- 第05週：第四章: 電子商務：管理顧客經驗
- 第06週：第五章:消費者行為
- 第07週：第六章:企業對企業行銷
- 第08週：第七章:服務全球市場 第八章:行銷研究與決策支援系統
- 第09週：期中考
- 第10週：第九章:市場區隔、選擇目標市場和定位
- 第11週：第十章:關係行銷與顧客關係管理
- 第12週：第十一章:產品與服務策略
- 第13週：第十二章:品類與品牌管理、產品識別與新產品開發
- 第14週：第十三章:行銷通路 第十四章:整合行銷溝通
- 第15週：第十五章:廣告與公共關係
- 第16週：第十六章:人員銷售與促銷方案
- 第17週：第十七章:價格概念與定價策略
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 平時作業及出席：40%
- 期中考：30%
- 期末考：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. 行銷管理 David L. Kurtz, Louis E. Boone 滄海書局 978-986-6121-47-020121 (教科書)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

- 1. 管理學，經濟學，行銷學

教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~kenny6312/>

E-Mail : kenny6312@cyut.edu.tw
Office Hour :
分機:

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。