

朝陽科技大學
109學年度第1學期教學大綱

當期課號	1111	中文科名	金融行銷管理
授課教師	張輝鑫	開課單位	財務金融系
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	日間部四年制4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：

本課程的目標在於訓練學生熟悉金融商品行銷與金融行銷倫理的觀念及其實務運作，培養學生能夠理解各類金融商品的市場概況與相對應的商品行銷策略，包含：證券市場，債券市場，期權市場，公開發行市場，私募市場等。

- 1.了解金融商品行銷之特性
- 2.了解金融行銷倫理的觀念
- 3.了解金融商品市場之概觀
- 4.了解金融商品行銷策略之特性
- 5.了解各類金融市場之特質

The objective of this course is to train students to be familiar with the concepts and practical operations of financial commodity marketing and financial marketing ethics, and to train students to understand the market profiles of various financial commodities and corresponding commodity marketing strategies, including: securities market, bond market, options Markets, public offering markets, private equity markets, etc.

每週授課主題

- 第01週：介紹開課宗旨，上課規矩，教科書及參考書，作業，考試，成績計算方式
- 第02週：行銷學導論 I：金融行銷環境、行銷矩陣
- 第03週：共同基金行銷實務 I，基金配置推薦策略(元大投信)
- 第04週：共同基金行銷實務II，服務行銷與客訴處理(寶來投信)
- 第05週：行銷學導論II：價格策略 - 以債券市場為例
- 第06週：銀行行銷實務 I，交叉銷售與通路管理(三信商業銀行)
- 第07週：銀行行銷實務II，銀行展店策略與客源開發(三信商業銀行)
- 第08週：金融行銷電影欣賞 I
- 第09週：證券商行銷實務 I，營業員的一天及顧客開發技巧(群益金鼎證券)
- 第10週：證券商行銷實務II，營業員自我激勵與情緒管理(群益金鼎證券)
- 第11週：證券商行銷實務III，債券交易員行銷技巧
- 第12週：金融商品行銷策略 I，通路商品上架策略
- 第13週：金融商品行銷策略 II，電話禮儀
- 第14週：金融商品行銷策略III，接單技巧
- 第15週：金融商品行銷策略IV，自我行銷與自我實現，職業道德與專業倫理
- 第16週：開關客源策略III：緣故開發技巧
- 第17週：開關客源策略 II：陌生拜訪技巧
- 第18週：金融行銷電影欣賞 II

成績及評量方式

- 學習心得報告：60%
- 業內採訪報告：20%
- 出席率(含課堂表現)：20%

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....(自製教材)
- 2.金融服務行銷：專業與實務 曾光華、黃增乾前程文化9789866264696 108年1月1(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://lms.ctl.cyut.edu.tw/blog.php?user=1997041&f=blog_doc&catID=32624

E-Mail：chs@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期一,第3~4節,地點:R-226;

星期二,第5~6節,地點:R-226;

分機:4321

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。