

朝陽科技大學
109學年度第1學期教學大綱

當期課號	1467	中文科名	行銷管理
授課教師	陳文國	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	日間部四年制1年級 A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：課程介紹
- 第02週：第1章 行銷：創造與獲取顧客價值
- 第03週：放假
- 第04週：第2章 公司與行銷策略：合夥建立顧客連結、價值與關係
- 第05週：第3章 分析行銷環境
- 第06週：第4章 管理行銷資訊以獲得顧客洞察
- 第07週：第5章 了解消費者與企業購買行為
- 第08週：第6章 由顧客價值驅動之行銷策略：為目標顧客創造價值
- 第09週：期中簡報
- 第10週：第7章 產品、服務與品牌：建立顧客價值
- 第11週：第8章 發展新產品與管理產品生命週期
- 第12週：第9章 訂價：了解與獲取顧客價值
- 第13週：第10章 行銷通路：傳遞顧客價值
- 第14週：第11章 零售與批發
- 第15週：第12章 連結消費者與溝通顧客價值：廣告與公共關係
- 第16週：第13章 人員銷售與促銷
- 第17週：期末簡報
- 第18週：期末簡報

成績及評量方式

- 出席率：20%
- 期中考(口頭報告)：20%
- 期末成果簡報：60%

證照、國家考試及競賽關係

- TIMS行銷專業能力認證初階「行銷企劃證照」

主要教材

- 1. 行銷學 Philip Kotler (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/~wkchen/>

E-Mail : wkchen@cyut.edu.tw

Office Hour :

星期二,第5~6節,地點:T2-817;

星期四,第5~6節,地點:T2-817;

分機:7558、7818

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。