

朝陽科技大學
109學年度第2學期教學大綱

當期課號	1468	中文科名	國際行銷管理
授課教師	黃德睿	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：

課程目的在使學生瞭解國際行銷理論與實務，建立國際市場基本分析能力與國際行銷策略之企劃基礎（產品、價格、行銷、促銷）。講授內容包括：國際行銷概念、國際行銷環境、國際市場研析、國際行銷策略、國際企業概述及國際行銷有關概念與實務等，藉以建立學生國際行銷的基本觀念與決策能力。

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. 人際互動
5. 溝通表達

This course includes theories and practice of international marketing management. It focuses on international marketing strategy and management. It evaluates cultural differences and aims to enhance your skills in developing and implementing marketing strategies and decision making in international contexts.

每週授課主題

- 第01週：課程介紹
- 第02週：第1章 21世紀的行銷
- 第03週：第2章 發展行銷策略與計畫
- 第04週：第2章 發展行銷策略與計畫
- 第05週：第8章 確認市場區隔與目標市場
- 第06週：第6章 分析消費市場
- 第07週：第12章 建立產品策略
- 第08週：第9章 建立強勢品牌
- 第09週：期中考
- 第10週：第10章 設定品牌定位
- 第11週：第14章 發展定價策略和規劃
- 第12週：第15章 設計及管理價值網路及通路
- 第13週：第17章 設計及管理整合行銷
- 第14週：第20章 推出市場上的新產品
- 第15週：第20章 推出市場上的新產品
- 第16週：個案討論
- 第17週：期末報告
- 第18週：期末報告

成績及評量方式

- 出席率與課程作業：60%
- 期中考：20%
- 期末報告：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. 行銷管理學 Philip Kotler and Kevin Lane Keller 東華書局(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/~sdemirci/>

E-Mail：sdemirci@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期三,第5~6節,地點:T2-816.1;

星期四,第5~6節,地點:T2-816.1;

分機:

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。