朝陽科技大學
111學年度第1學期教學大綱

當期課號	1267			中文科名	保險行銷
授課教師	林庭宇			開課單位	保險金融管理系
學分數	2	修課時數	2	開課班級	日間部四年制4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：

本課程將介紹產. 壽險行銷各項特性，並針對消費者行為，產壽險商品的市場區隔及目標市場及行銷組合做一分析作一完整介紹。

1.使學生具保險行銷研究及理論等相關基本知識
2.使學生能熟悉保險行銷理論及應用在銷售及行銷企劃上
3.使學生具保險金融從業人員及研究人員之專業態度
4.可做為學生未來學習行銷研究之基礎

The course will study the principles and practices of marketing in the industry of life and health insurance from the perspectives of the marketer. Subjects include marketing concept, marketing plan, marketing mix, consumer behavior and relationship and service, and etc.

每週授課主題

第01週：課程簡介及評分標準說明
第02週：Chapter 1. 保險行銷概念
第03週：Chapter 2. 策略規劃與控制 (1)
第04週：Chapter 2. 策略規劃與控制 (2)
第05週：Chapter 3. 保險市場區隔 (1)
第06週：Chapter 3. 保險市場區隔 (2)
第07週：Chapter 4. 消費者購買模式 (1)
第08週：Chapter 4. 消費者購買模式 (2)
第09週：期中考試
第10週：Chapter 5. 保險商品與定價 (1)
第11週：Chapter 5. 保險商品與定價 (2)
第12週：Chapter 6. 行銷溝通與行銷通路 (1)
第13週：Chapter 6. 行銷溝通與行銷通路 (2)
第14週：Chapter 7. 顧客抱怨處理 (1)
第15週：Chapter 7. 顧客抱怨處理 (2)
第16週：分組報告
第17週：分組報告
第18週：期末考試

成績及評量方式

期中考試：25%
期末考試：25%
平時成績(含團體行銷報告25%、隨堂測驗15%、出席表現10%)：50%

證照、國家考試及競賽關係

■壽險管理人員
■人身保險代理人
■人身保險經紀人

主要教材

1.自編教材(Tronclass)(自製教材)

參考資料

書名：保險行銷： 從「孫子兵法」到「社群媒體」 作者：謝耀龍 出版年(西元)：2013 出版社：雙葉書廊

建議先修課程

1.保險學

教師資料

教師網頁：https://chrislin.mystrikingly.com/
E-Mail： chrislin@cyut.edu.tw
Office Hour：
星期二,第3~4節,地點:T2-714.1;
星期五,第3~4節,地點:T2-714.1;
分機:7311、4794

[關閉] [列印]
尊重智慧財產權，請勿不法影印。