

朝陽科技大學
112學年度第1學期教學大綱

當期課號	1462	中文科名	行銷管理
授課教師	許文齡	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 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：課程介紹(開學第一周就分組，有意選課者請務必到課)
- 第02週：第1章 行銷導論
- 第03週：第3章 行銷環境
- 第04週：第4章 行銷資訊與行銷研究
- 第05週：第5章 確認市場區隔與目標市場(開始小考)
- 第06週：第7章 市場區隔與定位分析
- 第07週：第8章 產品管理 第9章 新產品開發與產品生命週期
- 第08週：第10章 服務行銷
- 第09週：期中考
- 第10週：第11章 定價概念 第12章 制定價格
- 第11週：第13章 行銷通路與實體運輸
- 第12週：第14章 零售與批發
- 第13週：第15章 推廣策略與行銷溝通 第16章 廣告
- 第14週：第17章 人員銷售 第18章 促銷與公共關係
- 第15週：模擬考
- 第16週：期末報告
- 第17週：期末報告
- 第18週：瑪可庭遊台中

成績及評量方式

- 期中考：20%
- 期末考：30%
- 出席率與態度：15%
- TIMS小考：15%
- 期末報告：20%

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. Philip Kotler and Kevin Lane Keller, 行銷管理學, 樓永堅、方世榮譯, 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/~wlhsu/>

E-Mail：wlhsu@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期一,第3~4節,地點:R-253;

星期三,第5~6節,地點:R-253;

分機:4670

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。