

朝陽科技大學
112學年度第1學期教學大綱

當期課號	3084	中文科名	行銷管理
授課教師	徐暉勛	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	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師策略，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：概論Introduction
- 第03週：第2章：產業組織與五力分析Industrial Organization and Five Forc
- 第04週：第3章：市場空間Market Space 案例:信用卡
- 第05週：第4章：產業生態Industrial Ecology 案例:健身市場
- 第06週：第5章：產業標準Industrial Standard 案例:數位家庭產業
- 第07週：第6章：價值體系Value System 案例:3C流通業~聯強國際
- 第08週：第7章：產業群落Industrial Community 案例:華碩Eee PC
- 第09週：期中考週
- 第10週：第8章：產業與區位Industry and Location 案例:新竹科學園區
- 第11週：第9章：產業生命週期Industry Life Cycle 案例:台灣便利商店產業
- 第12週：第10章：市場空間的演化Evolution of Market Space 案例:從iPod到iP
- 第13週：第11章：產業轉型與群落演化Industry Transformation and Evolutio
- 第14週：第12章：動態競爭Dynamic Competition 案例:台灣報業:蘋果日報帶來的競爭
- 第15週：第13章：價值網與競合關係Value Net and Competition/Cooperation
- 第16週：產業分析個案報告
- 第17週：產業分析個案報告
- 第18週：產業分析個案報告

成績及評量方式

- 出席及課堂討論參與：50%
- 分組個案報告：20%
- 期中個人書面心得：15%
- 期末個人書面心得：15%

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.產業分析精論：多元觀點與策略思維鍾憲瑞前程文化事業有限公司978-986-6264-91-72013.052017.3月二版四刷(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/~auronhsu/>

E-Mail：auronhsu@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期二,第4~X節,地點:R-209;

星期三,第4~X節,地點:R-209;

分機:4461

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。