

## 南台科技大學 98 學年度第 2 期課程資訊

課程名稱	行銷管理
課程編碼	50D06902
系所代碼	05
開課班級	四技科管二乙
開課教師	薛天河
學分	3.0
時數	3
上課節次地點	二 2 3 4 教室 S415
必選修	必修
課程概述	行銷普遍存在於日常生活及世界的每一角落，而行銷管理是指針對創意、產品與服務所進行的概念化，並就訂價、推廣與配銷等規劃與執行之程序，藉此創造出能滿足個人與組織目標交換活動的一切管理事宜。
課程目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. (知識) 使學生了解行銷管理之基本方法與原理</li> <li>2. (技能) 能將行銷管理理論應用於學生專題製作及實務分析</li> <li>3. (態度) 能具備積極進取之學習態度</li> <li>4. (其他) 能瞭解國內外有關行銷管理之最新發展情形與應用方向</li> </ol>
課程大綱	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 市場導向策略性管理</li> <li>2. 行銷環境</li> <li>3. 消費者市場與其購買行為</li> <li>4. 市場區隔與產品定位</li> <li>5. 產品策略</li> <li>6. 價格策略</li> <li>7. 通路策略</li> <li>8. 推廣策略</li> </ol>
英文大綱	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategic management of market-focus</li> <li>2. Marketing in a Dynamic Environment</li> <li>3. Buying Behavior</li> <li>4. Market Segmentation and product positioning</li> <li>5. Product and Service Concepts and Strategies</li> <li>6. Pricing Concepts and Strategies</li> <li>7. Marketing Channels and Logistics</li> <li>8. Ntegrated Marketing Communication</li> </ol>
教學方式	課堂教授,分組討論,口頭報告,
評量方法	自行設計測驗,作業/習題練習,口頭報告,課堂討論,課程參與度(出席率),

指定用書	行銷管理
參考書籍	Marketing Bearden,Ingram & LoForge McGraw-Hill
先修科目	無
教學資源	單槍及 notebook
注意事項	
全程外語授課	0
授課語言 1	華語
授課語言 2	
輔導考照 1	
輔導考照 2	