

# 南台科技大學 100 學年度第 1 學期課程資訊

課程名稱	行銷企劃實務
課程編碼	70D23U01
系所代碼	07
開課班級	四技企管三甲 四技企管三乙
開課教師	簡南山
學分	3.0
時數	3
上課節次地點	一 5 6 7 教室 S315
必選修	選修
課程概述	以行銷管理的基本理論為基礎架構，以一般企業中與行銷相關的企劃內容為學習對象，分析探討行銷基本理論概念如何有效運用在行銷企劃實務的工作上，同時以 TIMS 初階認證的基本測驗來檢視基本的行銷專業能力。
課程目標	瞭解行銷管理理論內容與行銷企劃實務之間的關聯性，熟悉企業內部各種行銷企劃實務的相關知識，培養考取 TIMS 初階行銷專業能力認證~行銷企劃證照以及撰寫一般行銷企劃工作的能力。
課程大綱	<ul style="list-style-type: none"> <li>一、 行銷企劃內容的共同原則</li> <li>二、 行銷策略規畫流程與行銷企劃實務</li> <li>三、 行銷研究與市場企劃實務</li> <li>四、 產品策略與新產品上市企劃實務</li> <li>五、 通路策略與業務企劃實務</li> <li>六、 推廣策略與廣告企劃實務</li> <li>七、 價格策略與促銷企劃實務</li> <li>八、 顧客關係管理與顧客滿意企劃實務</li> <li>九、 品牌策略與市場定位企劃實務</li> </ul>
英文大綱	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. The Common Principles in Marketing Planning</li> <li>2. Marketing Strategy Planning Process and Planning Practice</li> <li>3. Marketing Research and Market Planning Practice</li> <li>4. Product Strategy and New Product Planning Practice</li> <li>5. Channel Strategy and Service Business Planning Practice</li> <li>6. Promotion Strategy and Advertising Planning Practice</li> <li>7. Pricing Strategy and Sales Planning Practice</li> <li>8. Customer Relation management and Customer Satisfied Planning Practice</li> <li>9. Brand Strategy and Position Planning Practice</li> </ol>
教學方式	課堂教授,分組討論,口頭報告,實務操作,
評量方法	自行設計測驗,作業/習題練習,口頭報告,課程參與度(出席率),

指定用書	TIMS 行銷專業能力認證~行銷企劃證照題型題庫
參考書籍	曾光華, 2009, 行銷企劃, 前程文化事業有限公司 廖淑伶編譯, 2010, 行銷管理, 台灣培生教育出版 謝文雀編譯(Kotler 等著), 2010, 行銷管理 - 亞洲觀點(五版), 華泰文化出版 曾光華, 2011, 行銷管理概論, 前程文化出版
先修科目	
教學資源	
注意事項	本課程以輔導考取 TIMS 初階行銷企劃證照為目標，對行銷企劃有興趣但不 想考證照的同學，請另選修其他相關課程為宜。
全程外語授課	0
授課語言 1	華語
授課語言 2	
輔導考照 1	TIMS 初階行銷專業能力認證~行銷企劃證照
輔導考照 2	