

南台科技大學 100 學年度第 1 學期課程資訊

課程名稱	行銷管理
課程編碼	D0N00402
系所代碼	0D
開課班級	夜二技行流三甲
開課教師	黃盈裕
學分	3.0
時數	3
上課節次地點	六 5 6 7 教室 T0308
必選修	必修
課程概述	以課堂講授及個案解析的方式,訓練學員瞭解行銷管理的理論及其運用。
課程目標	1.瞭解行銷學的意義及在組織扮演的角色 2.了解公司策略規劃、行銷企劃的層級及程序. 3.分析行銷環境,瞭解消費者及競爭者 4.行銷策略的制定-STP 5.行銷功能的設計-4P
課程大綱	一、行銷學的本質與範疇 二、確認與選擇市場 三、產品 四、價格 五、通路 六、促銷 七、管理行銷活動
英文大綱	1.The Nature and Scope of Marketing 2.Identifying and Selecting Markets 3.Product 4.Price 5.Place 6.Promotion 7.Managing the Marketing Effort
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	1. 行銷管理概論 (曾光華, 前程文化) 2. 行銷學原理 (東華書局)
先修科目	
教學資源	My 數位學習上的 ppt 和補充資料。

注意事項	<p>三、 章前個案分析與報告：針對章前個案作分析與報告，每個章前個案都有兩個問題，報告組除針對此兩個問題回答之外，必需另行提出兩個問題並回答。請在每節 present 前將講義、投影片資料交給老師，做為評分之用。</p> <p>四、 挑戰組：針對報告組所提之觀點及問題加以質疑。</p> <p>五、 未能出席分組報告或提問時，報告或提問的分數會予酌減。</p> <p>學期書面報告寫作重點：</p> <p>一、 選定公司：不要重複</p> <p>二、 報告格式：</p> <p>(一) 封面：題目、班級、組別、學號</p> <p>(二) 目錄：註明頁次</p> <p>(三) 公司沿革介紹（並繳交該公司的 Catalogue）：公司發展過程以及公司的經營哲學等。</p> <p>(四) 公司所處產業及產品介紹（可挑選一至兩種主力產品）：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. PEST 分析、五力模式分析 2. SWOT 分析及 4P 3. 其它 <p>(五) 對目前公司行銷策略的檢討及不足之處，提出自己的看法。</p> <p>(六) 公司的未來展望。</p>
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	