

南台科技大學 102 學年度第 1 學期課程資訊

課程名稱	行銷管理
課程編碼	D0N00401
系所代碼	0D
開課班級	夜四技行流二甲
開課教師	李昀真
學分	3.0
時數	3
上課節次地點	一 14 二 11 12 教室 T0208
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	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 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	
評量方法	
指定用書	行銷學
參考書籍	<p>★Kotler & Keller, 駱少康譯, 行銷管理學第十四版, 台北市: PEARSON、東華, 2013</p> <p>★Perreault, Cannon & McCarthy, 黃延聰、陳盈如譯, 行銷管理第十三版, 台北市: McGraw-Hill, 2013</p> <p>★曾光華, 行銷管理五版, 新北市: 前程企管, 2012</p>

	<p>★蕭富峰，行銷管理三版，台北市：智勝文化，2011</p> <p>★Kerin、Hartley & Rudelius，行銷管理觀念與實務第二版，台北市：McGraw-Hill，2008</p>
先修科目	
教學資源	
注意事項	<p>1.上課時請不要在下面發言。如果需要發言，老師願意開放時間請你/妳上台發表。</p> <p>2.上課時請將手機靜音或關機。</p> <p>3.期中作業涉嫌抄襲者，無論抄襲者及被抄襲者，一概以不及格論，絕不寬貸！此外，請在規定時間內繳交期中及期末作業，逾時不候！並請將報告印列繳交，請勿直接以 E-mail 繳交！</p> <p>4.期末口頭報告當天的組員，無故未到者，期末口頭成績以零分計。如口頭報告當天因故未到者，請提出證明，以方便老師評分。</p> <p>5.其他，得隨時補充之。</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	