

南台科技大學 102 學年度第 2 學期課程資訊

課程名稱	促銷策略與管理
課程編碼	D0D12002
系所代碼	0D
開課班級	四技行流三甲
開課教師	林吉祥
學分	3.0
時數	3
上課節次地點	二 6 7 8 教室 T0308
必選修	選修
課程概述	本課程著重於行銷 4 P 之推廣策略，焦點在促銷策略與管理，藉由本課程學生可獲得促銷之理論、策略與實際作法，有助於未來就業之能力。
課程目標	促銷為行銷之重要一環，本課程著重實務之探討，配合理論之說明，最後以 IMC 觀念闡明促銷如何結合成更大力量。
課程大綱	<ol style="list-style-type: none"> 1.課程介紹 2.促銷基礎理論與折扣促銷 3.紅利積點促銷 4.贈品促銷與特惠組合 5.抽獎促銷 6.包裝贈品促銷 7.滿千送百促銷 8.折價券促銷 9.期中考 10.促銷企劃撰寫 11.促銷成功或失敗案例報告 12.促銷計劃 CHECK LIST 13.促銷後遺症 14.效果評估 15.促銷期刊報告 16.促銷期刊報告 17.分組促銷企劃報告 18.分組促銷企劃報告
英文大綱	<ol style="list-style-type: none"> 1. introduction 2. promotion theory and discount promotion 3. frequent programs 4.premiums and cent-off deals multiple pack and price-off pack 5.sweepstake

	6.bouns 7.patronage 8.coupon 9.mid test 10. how to write sales promotion plan 11. report (success or failure case) 12. sp check list 13. sp dark side 14. evaluation 15. journal report 16.journal report 17. final report 18. final report
教學方式	
評量方法	
指定用書	
參考書籍	
先修科目	行銷管理
教學資源	
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	行銷管理師
輔導考照 2	