

南台科技大學 103 學年度第 2 學期課程資訊

課程名稱	金融行銷(B)
課程編碼	80D18402
系所代碼	08
開課班級	四技財金一甲 四技財金一乙四技財金一丙
開課教師	陳孟修
學分	3.0
時數	3
上課節次地點	三 3 4 5 教室 S413
必選修	選修
課程概述	金融業是一種特殊行業，在特性上與一般的製造業或服務業有很大的不同，為使學生更能體會實際金融行銷的作法，課程提供一些金融行銷個案供學生研討與學習，使學生對於金融行銷有更深入的了解。
課程目標	透過理論與實務的融合，使學生達到學習的效果。
課程大綱	<p>第 1 章 企業策略規劃</p> <p>第一節 策略規劃之基本作法</p> <p>第二節 策略規劃之模式</p> <p>第 2 章 策略行銷之選擇</p> <p>第一節 行銷策略</p> <p>第二節 目標行銷策略</p> <p>第三節 競爭策略</p> <p>第四節 成長策略</p> <p>第五節 產品生命週期策略</p> <p>第六節 國際行銷策略</p> <p>第 3 章 金融環境分析</p> <p>第一節 金融市場現況分析</p> <p>第二節 金融業環境分析</p> <p>第三節 金控公司</p> <p>第四節 金融業風險管理</p> <p>第五節 金融海嘯</p> <p>第 4 章 金融行銷</p> <p>第一節 金融業行銷策略</p> <p>第二節 金融業目標行銷策略</p> <p>第三節 金融業競爭策略</p> <p>第四節 金融業成長策略</p> <p>第五節 金融業產品生命週期策略</p> <p>第六節 金融業國際行銷策略</p>

	<p>第七節 金融行銷之基本原則</p> <p>第5章 電子化金融行銷工具</p> <p>第一節 電子化金融工具</p> <p>第二節 客戶關係管理</p> <p>第6章 金融從業人員之行銷技巧</p> <p>第一節 銷售技巧</p> <p>第二節 與顧客溝通之技巧</p>
<p>英文大綱</p>	<p>Chapter 1 Business Strategic Planning</p> <p>Section 1 The Basic Method of Strategic Planning</p> <p>Section 2 Strategic Planning Model</p> <p>Chapter 2 Choice of Strategic Marketing</p> <p>Section 1 Marketing Strategy</p> <p>Section 2 Target Marketing Strategy</p> <p>Section 3 Competitive Strategy</p> <p>Section 4 Growth Strategy</p> <p>Section 5 Product Life Cycle Strategy</p> <p>Section 6 International Marketing Strategy</p> <p>Chapter 3 Financial Environment Analysis</p> <p>Section 1 Financial Market Situation Analysis</p> <p>Section 2 Financial Industry Environmental Analysis</p> <p>Section 3 Financial Holding Company</p> <p>Section 4 Financial Industry Risk Management</p> <p>Section 5 Financial Tsunami</p> <p>Chapter 4 Financial Marketing</p> <p>Section 1 Marketing Strategy of the Financial Industry</p> <p>Section 2 Target Marketing Strategy of the</p>

	<p>Financial Industry</p> <p>Section 3 Competitive Strategy of the Financial Industry</p> <p>Section 4 Growth Strategy of the Financial Industry</p> <p>Section 5 Product Life Cycle Strategy of the Financial Industry</p> <p>Section 6 International Marketing Strategy of the Financial Industry</p> <p>Section 7 The Basic Principle of Financial Marketing</p> <p>Chapter 5 Electronic Financial Marketing Tools</p> <p>Section 1 Electronic Financial Tools</p> <p>Section 2 Customer Relationship Management</p> <p>Chapter 6 Marketing Skills of Financial employees</p> <p>Section 1 Selling Skills</p> <p>Section 2 Communication Skills with Customers</p>
教學方式	
評量方法	
指定用書	金融服務行銷：專業與實務
參考書籍	<p>賴正義，金融服務行銷，財團法人臺灣金融研訓院，2004</p> <p>謝耀龍，金融行銷，雙葉書廊，2011</p> <p>Farquhar, Jillian Dawes and Arthur Meidan, Marketing Financial Services , Palgrave Macmillan, 2010.</p>

先修科目	
教學資源	
注意事項	<p>金融行銷評分標準:</p> <p>金融行銷評分標準:上課出席及表現: 40% 報告:30% 期末考:30%</p> <p>上課出席及表現: 40% (每周缺席扣總分 3 分 或缺席每節扣總分 1 分 整學期可以有 3 節缺席不扣分)(重大特殊狀況無法出席需於事前或事後由老師認定 可以少扣或不扣分)</p> <p>期末考:30%</p> <p>報告:30% 4/13 前上傳我的數位學習作業區 不能遲交</p> <p>期末考缺考 為重大缺席 平時成績扣 20% 考試也 0 分</p> <p>(如重大情況缺考期末考 需事先拿證明跟教務處課務組請假 教務處同意才能補考)</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	