

南臺科技大學 105 學年度第 1 學期課程資訊

課程名稱	餐旅行銷管理
課程編碼	M0D03701
系所代碼	0M
開課班級	四技餐旅二甲
開課教師	鄭淑勻
學分	2.0
時數	2
上課節次地點	四 6 7 教室 W0607
必選修	必修
課程概述	藉由了解餐旅行銷系統及模式，將餐旅管理基礎融會貫通到本課程，進而具備餐旅產品行銷規劃之能力。
課程目標	<ol style="list-style-type: none"> 1.兼重講課與同學互動形式，同學在課堂上的參與非常重要；將以期達到課前充分準備、在課堂充分討論發表、課後再深入研討的狀況。 2.以餐旅業為主之行銷相關議題。 3.同學將有探討、發言與良性批判能力。
課程大綱	<ol style="list-style-type: none"> 1.課程介紹：行銷學導論與定義 2.餐飲旅館服務行銷 3.餐飲旅館服之行銷系統、顧客行為 4.行銷機會分析、行銷研究 5.行銷策略:市場區隔與趨勢 6.行銷研究 7.行銷計劃與 8Ps 8.產品開發與合作 9.期中考 10.人員:服務與服務品質、人員銷售與銷售管理 11.包裝與節目規劃、配銷組合 12.溝通與促銷組合
英文大綱	<p>Introduction to Hospitality Marketing Management</p> <p>Service marketing</p> <p>Experience marketing</p> <p>Positioning</p> <p>Web marketing</p> <p>8 P</p> <p>Promotion</p>

	Package
教學方式	
評量方法	
指定用書	觀光與餐旅行銷
參考書籍	<ol style="list-style-type: none"> 1. 艾爾·賴茲、傑克·屈特 (2011/04/15)，定位：在眾聲喧嘩的市場裡，進駐消費者心靈的最佳方法，臉譜出版社，ISBN：9789861207278。 2. 馬克·艾伍德(2014/08/26)，折扣上癮的魔鬼市場學：從零售到精品業，面對「定價失靈經濟」的行銷新策略，大寫出版。ISBN：9789865695088 3. 喬許·柏納夫、泰德·謝德勒、茱莉·阿斯科、林奕伶、沈耿立、簡美娟 (2015)，行動思維時代:搶攻 O2O 商機，一場從管理到行銷的全面行動化革命，商周出版。 4. Phil Barden、吳慧珍、林佳誼、蕭美惠(2015)，行銷前必修的購物心理學：徹底推翻被誤解的消費行為，揭開商品大賣的祕密，商周出版。
先修科目	無
教學資源	
注意事項	<ol style="list-style-type: none"> 1. 平時成績包括不定期小考、課堂參與討論、及上課態度 (包括手機使用相關、上課睡覺及講話等影響上課秩序行為)。 2. 上課前請先做好預習之工作，上課前、中、後皆會不定期抽問與討論，表現不佳將會影響平時跟總成績。 3. 請準時上課，遲到超過 15 分鐘以上者視同曠課一次，並請勿進教室影響同學上課情緒。學生的確有受教權，但若不想學習也請勿影響其他人，因故必須缺席者請當日上課前或 24 小時之內以 Email、電話或簡訊其中一種方式告知老師。若為病假，事後請補上醫生證明，否則仍以曠課論，一學期內若非特殊原因，任何原因的請假全部以三次為上限，無故曠課三次以上(包含請假及公假則有六次)平時成績一律以零分計算，點名很浪費時間，但若有太多人嚴重遲到、不到或是上課不參與(睡覺、說話或滑手機)將會影響上課效率及影響老師上課進度或情緒，尚請大家多多配合。
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	