

## 南臺科技大學 106 學年度第 2 學期課程資訊

課程代碼	D0D12002
課程中文名稱	促銷策略與管理
課程英文名稱	Sale Promotion Strategies and Management
學分數	3.0
必選修	選修
開課班級	四技行流三甲
任課教師	林吉祥
上課教室(時間)	週一第 2 節(T0109) 週一第 3 節(T0109) 週一第 4 節(T0109)
課程時數	3
實習時數	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	
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。
先修科目或預備能力	行銷管理
課程學習目標與核心能力之對應	<p>※編號，中文課程學習目標，英文課程學習目標，對應系指標 -----</p> <p>1.使學員瞭解基礎商管知識其在行銷管理所扮演的角色。 ，--，1 基礎商管知識</p> <p>2.使學員瞭解行銷的原理其在促銷管理所扮演的角色。 ，--，2 行銷與銷售管理知識</p> <p>3.使學員瞭解創新思考在促銷管理所扮演的角色。 ，--，4 創新與創業能力</p> <p>4.使學員瞭解行銷與流通管理在促銷管理所扮演的角色。 ，--，7 行銷與流通整合能力</p> <p>5.使學員瞭解實務上促銷手法的應用及其限制 ，--，12 表達與溝通</p> <p>6.使學員在擬訂促銷企劃案的過程，能更加應用促銷管理 ，--，6 企劃能力</p>
中文課程大綱	<p>1.課程介紹</p> <p>2.促銷基礎理論與折扣促銷</p> <p>3.紅利積點促銷</p> <p>4.贈品促銷與特惠組合</p> <p>5.抽獎促銷</p> <p>6.包裝贈品促銷</p>

	<p>7.滿千送百促銷</p> <p>8.折價券促銷</p> <p>9.期中考</p> <p>10.促銷企劃撰寫</p> <p>11.促銷成功或失敗案例報告</p> <p>12.促銷計劃 CHECK LIST</p> <p>13.促銷後遺症</p> <p>14.效果評估</p> <p>15.促銷期刊報告</p> <p>16.促銷期刊報告</p> <p>17.分組促銷企劃報告</p> <p>18.分組促銷企劃報告</p>
英/日文課程大綱	<p>1. introduction</p> <p>2. promotion theory and discount promotion</p> <p>3. frequent programs</p> <p>4.premiums and cent-off deals multiple pack and price-off pack</p> <p>5.sweepstake</p> <p>6.bouns</p> <p>7.patronage</p> <p>8.coupon</p> <p>9.mid test</p> <p>10. how to write sales promotion plan</p> <p>11. report (success or failure case)</p> <p>12. sp check list</p> <p>13. sp dark side</p> <p>14. evaluation</p> <p>15. journal report</p> <p>16.journal report</p> <p>17. final report</p> <p>18. final report</p>
課程進度表	
教學方式與評量方法	<p>※課程學習目標，教學方式，評量方式</p> <p>-----</p> <p>使學員瞭解基礎商管知識其在行銷管理所扮演的角色。 ,-- ,--</p> <p>使學員瞭解行銷的原理其在促銷管理所扮演的角色。 ,-- ,--</p> <p>使學員瞭解創新思考在促銷管理所扮演的角色。 ,-- ,--</p> <p>使學員瞭解行銷與流通管理在促銷管理所扮演的角色。 ,-- ,--</p> <p>使學員瞭解實務上促銷手法的應用及其限制 ,-- ,--</p>

	使學員在擬訂促銷企劃案的過程，能更加應用促銷管理，--，--
指定用書	
參考書籍	
教學軟體	
課程規範	