

南臺科技大學 106 學年度第 2 學期課程資訊

課程代碼	D0D15901
課程中文名稱	營收管理與定價策略
課程英文名稱	Pricing and Revenue Management
學分數	3.0
必選修	管制選修
開課班級	四技行流四甲 四技行流四乙
任課教師	李治綱
上課教室(時間)	週三第 6 節(T0309) 週三第 7 節(T0309) 週三第 8 節(T0309)
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	
輔導考照 2	
課程概述	定價(Pricing) 與 營收管理 (Revenue Management) 旨於處理企業需求面之管理決策，在供給容量限制下，追求企業最大之利潤與收益。本課程將綜合性與有系統地介紹其理論，以及其在各產業之應用實務。
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	※編號，中文課程學習目標，英文課程學習目標，對應系指標 ----- 1.認識差異化行銷概念，--，2 行銷與銷售管理知識 2.提升決策分析能力，--，5 整合與解決問題能力 3.熟悉價格與數量規劃方法，--，6 企劃能力 4.增進系統思考判斷，--，7 行銷與流通整合能力
中文課程大綱	1. 需求面管理簡介 2. 基本定價理論 3. 定價策略 4. 市場區隔與區隔定價 5. 營收管理 6. 產能管理 7. 相關課題
英/日文課程大綱	
課程進度表	1. 需求面管理簡介 - 第一周

	<p>2. 收益管理緒論 - 第二周</p> <p>3. 市場區隔 - 第三/四/五周</p> <p>4. 價格策略 - 第六/七/八/九周</p> <p>5. 數量策略 - 第十/十一/十二/十四周</p> <p>6. 相關課題 - 第十五/十六/十七/十八周</p>
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>認識差異化行銷概念，課堂講授，作業</p> <p>提升決策分析能力，課堂講授，作業</p> <p>熟悉價格與數量規劃方法，課堂講授，作業</p> <p>增進系統思考判斷，實作演練，筆試</p>
指定用書	<p>書名：營收管理講義</p> <p>作者：李治綱</p> <p>書局：</p> <p>年份：2016</p> <p>ISBN：</p> <p>版本：</p>
參考書籍	<p>Airline Revenue Management Training Group. The Basics of Revenue Management. 2004.</p> <p>Forgacs, G. Revenue Management Maxmizing Revenue in Hospitality Operations. American Hotel & Motel Association. 2010.</p> <p>Hayes, D, and Miller, A. Revenue Management for the Hospitality Industry. Wiley. 2010. Phillips, R. Pricing and Revenue Optimization. Stanford University Press. 2005.</p> <p>Rouse, P., Maguire, W., and Harrison, J. Revenue Management in Service Organizations. Business Expert Press. 2010.</p>
教學軟體	
課程規範	準時上課，參與課堂討論，按時繳交作業，參加考試。