

南臺科技大學 107 學年度第 2 學期課程資訊

課程代碼	70N11201
課程中文名稱	行銷企劃實務
課程英文名稱	Marketing Planning Practice
學分數	2.0
必選修	選修
開課班級	夜企管產攜三乙
任課教師	簡南山
上課教室(時間)	
課程時數	2
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	幫助同學應用企劃實務概念去瞭解競爭市場與市場提案等，確切掌握到時代的大潮流。
先修科目或預備能力	
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.介紹行銷與行銷管理的基本及探討行銷規劃，--，3 行銷與業務知識 2.介紹行銷宏觀環境，探討消費者市場的購買行為，--，3 行銷與業務知識 3.探討目標行銷策略與做法，--，6 創新與解決問題能力 4.討論產品、品牌、服務、定價、行銷通路等行銷組合的決策與管理，--，7 整合與企劃 5.如何落實跨部門整合，--，12 表達與溝通 6.如何落實各項行銷策略與方案，--，13 工作態度與團隊合作</p>
中文課程大綱	<p>一、 行銷企劃內容的共同原則 二、 行銷研究與市場企劃實務 三、 產品策略與新產品上市企劃實務 四、 通路策略與業務企劃實務 五、 價格策略與促銷企劃實務 六、 推廣策略與廣告企劃實務 七、 顧客關係管理與顧客滿意企劃實務 八、 品牌策略與市場定位企劃實務</p>
英/日文課程大綱	1. The Common Principles in Marketing Planning

	<p>2. Marketing Strategy Planning Process and Planning Practice</p> <p>3. Product Strategy and New Product Planning Practice</p> <p>4. Channel Strategy and Service Business Planning Practice</p> <p>5. Pricing Strategy and Sales Planning Practice</p> <p>6. Promotion Strategy and Advertising Planning Practice</p> <p>7. Customer Relation management and Customer Satisfied Planning Practice</p> <p>8. Brand Strategy and Position Planning Practice</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>介紹行銷與行銷管理的基本及探討行銷規劃，--，--</p> <p>介紹行銷宏觀環境，探討消費者市場的購買行為，--，--</p> <p>探討目標行銷策略與做法，--，--</p> <p>討論產品、品牌、服務、定價、行銷通路等行銷組合的決策與管理，--，--</p> <p>如何落實跨部門整合，--，--</p> <p>如何落實各項行銷策略與方案，--，--</p>
指定用書	
參考書籍	
教學軟體	
課程規範	