

南臺科技大學 107 學年度第 2 學期課程資訊

課程代碼	D0D12001
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)	週五第 2 節(W0503) 週五第 3 節(W0503) 週五第 4 節(W0503)
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>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>

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