

南臺科技大學 107 學年度第 2 學期課程資訊

課程代碼	D0N11702
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	夜二技行流四甲 夜四技行流四甲
任課教師	李昀真
上課教室(時間)	週二第 12 節(T0210) 週二第 13 節(T0210) 週二第 14 節(T0210)
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>																																																			
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>																																																			
課程進度表	<table border="1"> <thead> <tr> <th>週次</th> <th>上課內容</th> <th>上課章節</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>課程簡介</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>概論</td> <td>第一至三章</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>顧客探索第一階段</td> <td>第四章</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>顧客探索第二階段</td> <td>第五章</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>顧客探索第三至四階段</td> <td>第六至七章</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>顧客驗證第一階段</td> <td>第八至九章</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>放假</td> <td></td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>顧客驗證第二至三階段</td> <td>第十至十一章</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>期中考週</td> <td></td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>顧客驗證第四階段</td> <td>第十二章</td> </tr> <tr> <td>11</td> <td>分組報告</td> <td></td> </tr> <tr> <td>12</td> <td>分組報告</td> <td></td> </tr> <tr> <td>13</td> <td>分組報告</td> <td></td> </tr> <tr> <td>14</td> <td>分組報告</td> <td></td> </tr> <tr> <td>15</td> <td>放假</td> <td></td> </tr> <tr> <td>16</td> <td>期末考週</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	週次	上課內容	上課章節	1	課程簡介		2	概論	第一至三章	3	顧客探索第一階段	第四章	4	顧客探索第二階段	第五章	5	顧客探索第三至四階段	第六至七章	6	顧客驗證第一階段	第八至九章	7	放假		8	顧客驗證第二至三階段	第十至十一章	9	期中考週		10	顧客驗證第四階段	第十二章	11	分組報告		12	分組報告		13	分組報告		14	分組報告		15	放假		16	期末考週	
週次	上課內容	上課章節																																																		
1	課程簡介																																																			
2	概論	第一至三章																																																		
3	顧客探索第一階段	第四章																																																		
4	顧客探索第二階段	第五章																																																		
5	顧客探索第三至四階段	第六至七章																																																		
6	顧客驗證第一階段	第八至九章																																																		
7	放假																																																			
8	顧客驗證第二至三階段	第十至十一章																																																		
9	期中考週																																																			
10	顧客驗證第四階段	第十二章																																																		
11	分組報告																																																			
12	分組報告																																																			
13	分組報告																																																			
14	分組報告																																																			
15	放假																																																			
16	期末考週																																																			
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。 ， 課堂講授， 口頭報告</p> <p>使學員瞭解行銷的原理其在促銷管理所扮演的角色。 ， 課堂講授， 作業</p> <p>使學員瞭解創新思考在促銷管理所扮演的角色。 ， 課堂講授， 作業</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。 ， 分組討論， 書面報</p>																																																			

	<p>告</p> <p>使學員瞭解實務上促銷手法的應用及其限制，課堂講授，書面報告</p> <p>使學員在擬訂促銷企劃案的過程，能更加應用促銷管理，課堂講授，書面報告</p>
指定用書	<p>書名：創新創業教戰手冊</p> <p>作者：Blank & Dorf, 何建德等譯</p> <p>書局：台北市：華泰文化</p> <p>年份：2015</p> <p>ISBN：978-957-609-976-2</p> <p>版本：1</p>
參考書籍	<p>★朱沛，創業管理：策略過程動態視角，台北市：華泰文化，2016</p> <p>★周瑛琪等，創業管理，新北市：普林斯頓，2016</p> <p>★趙平宜，企業勝出靠智慧：中小企業的管理，新北市：前程文化，2015</p> <p>★Robbins & Coulter，林孟彥、林均妍譯，管理學十二版，台北市：華泰文化，2015</p> <p>★陳振遠編，創業管理，台北市：新陸書局，2014</p> <p>★J. William Petty et al.，李國璋譯，中小企業管理：創業的觀點，台北市：聖智學習，2013</p> <p>★洪明洲，管理：個案、理論、辯證，新北市：前程文化，2012</p>
教學軟體	Microsoft Powerpoint
課程規範	<ol style="list-style-type: none"> 1.上課時請不要在下面發言。如果需要發言，老師願意開放時間請妳上台發表。 2.上課時請將手機靜音或關機。如果手機響者，請準備一則笑話或表演與全班同學分享。切記，請勿賴皮喔！！ 3.期中作業涉嫌抄襲者，無論抄襲者及被抄襲者，一概以不及格論，絕不寬貸！此外，請在規定時間內繳交期中及期末作業，逾時不候！並請將報告印列繳交，請勿直接以 E-mail 繳交！ 4.期末口頭報告當天的組員，如未到者，期末口頭成績以零分計。如口頭報告當天因故未到者，請提出證明，以方便老師評分。 5.其他，得隨時補充之。