

南臺科技大學 107 學年度第 2 學期課程資訊

課程代碼	85D00G01
課程中文名稱	行銷管理
課程英文名稱	Marketing Management
學分數	3.0
必選修	選修
開課班級	四國際金融二甲
任課教師	蔡雅玲
上課教室(時間)	週四第 2 節(S314) 週四第 3 節(S314) 週四第 4 節(S314)
課程時數	3
實習時數	0
授課語言 1	英語
授課語言 2	
輔導考照 1	
輔導考照 2	
課程概述	本課程先藉由一些生活案例的介紹，然後將行銷知識融入其中，並系統性的整合行銷相關知識，強調思考邏輯過程的完整性。
先修科目或預備能力	
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.綜合運用行銷專業，--，2 金融知識 2.培養解決問題的能力，--，4 協調整合 3.提昇整合行銷之執行力，--，7 計畫評估 4.提昇整合行銷之執行力，--，5 報告溝通 5.學習團隊合作，--，10 適應社會
中文課程大綱	1.行銷理論 2.行銷環境分析 3.關鍵成功因素與競爭優勢 4.市場區隔與目標市場選擇 5.消費市場的顧客分析 6.產品策略
英/日文課程大綱	1. Marketing Theory The Marketing concept Customer Value

	<p>2. The Marketing Environment Macroenvironment Microenvironment</p> <p>3. Key Success Factors and Competitive Advantages KSF SWOT Matrix of Opportunities and Threats</p> <p>4. Segmentation and Target Market Market Segmentation Positioning Differentiation</p> <p>5. Consumer Behavior</p> <p>6. Product Strategy</p>
<p>課程進度表</p>	<p>1/Week : Marketing creating customer value and engagement 2/Week : company and marketing strategy: partnering to build customer engagement, value and relationships 3/Week: Analyzing the Marketing Environment 4/Week: Managing Marketing information to gain customer insights 5/Week: Consumer markets and buyer behavior 6/Week: Business Markets and business buyer behavior 7/Week: Customer-Driven Marketing Strategy :Creating value for target customers 8/Week: Produces, Services, and Brands: Building customer value 9/Week: Middle Exams 10/Week : Pricing: Understanding and capturing customer value 11/Week : Marketing Channels: Delivering customer value 12/Week : Retailing and Wholesaling 13/Week: Engaging customers and communicating customer value 14/Week: Advertising and public relations 15/Week: Personal selling and sales promotion 16/Week: Creating competitive advantage 17/Week: Review 18/Week: Final exams</p>
<p>教學方式與評量方法</p>	<p>※課程學習目標，教學方式，評量方式</p> <p>-----</p> <p>綜合運用行銷專業，課堂講授分組討論，筆試 培養解決問題的能力，課堂講授分組討論，作業 提昇整合行銷之執行力，課堂講授分組討論，筆試 提昇整合行銷之執行力，課堂講授分組討論，筆試 學習團隊合作，分組討論，口頭報告</p>

指定用書	<p>書名：Principle of Marketing 作者：Philip kotler. Gary Armstrong 書局：Pearson 年份：2017 ISBN：9781292089669 版本：4</p>
參考書籍	<p>Marketing magazine 書名 (Title) Marketing Management 作者 (Author) Marshall/Johnston 書局 (Publisher) Mcgrew-Hill international edition 年份 (Years) 2010 國際標準書號 (ISBN) 978-1-259-09497-2 版本 (Edition) 2</p>
教學軟體	
課程規範	Please notice the attendance.