

## 105-2 大葉大學 完整版課綱

基本資料			
課程名稱	行銷管理	科目序號/代號	3426 /BAB2003
必選修/學分數	必修 /3	上課時段/地點	(四)ABC /B306
授課語言別	中文	成績型態	數字
任課教師 / 專兼任別	鄭焜中 / 專任	畢業班/非畢業班	非畢業班
學制/系所/年班	進修學士班 / 企業管理學系 / 1年1班		

### 課程簡介與目標

行銷學的核心在創造顧客價值  
藉由課堂講授行銷基本知識  
希望學生在修習本課程後  
對基本之行銷管理的概念有所了解

### 課程大綱

講授教科書為主  
個案實例討論為輔

### 基本能力或先修課程

管理學

### 課程與系所基本素養及核心能力之關連

關懷力

 合作力

溝通力

 管理實務專業力

## 教學計畫表

系所核心能力	權重(%) 【A】	檢核能力指標(績效指標)	教學策略	評量方法及配分 權重	核心能力 學習成績 【B】	期末學習 成績 【C=B*A】
合作力	20	樂群穩定與學習積極	講述法 小組討論 個案討論 小組合作	分組報告: 10% 期中考: 10% 期末考: 50% 課堂討論: 10% 助教觀察紀錄: 10% 上課筆記: 10%	加總: 100	20
管理實務專業力	80	強調生產與作業、行銷、財管、組織行為、策略管理相關的企管基礎專業知能外，並更注重與實務做連結，訓練其解決問題的能力	講述法 小組討論 個案討論	期中考: 20% 期末考: 40% 作業: 10% 課堂討論: 10% 助教觀察紀錄: 10% 上課筆記: 10%	加總: 100	80

## 成績稽核

期末考: 42%

期中考: 18%

上課筆記: 10%

助教觀察紀錄: 10%

課堂討論: 10%

作業: 8%

分組報告: 2%

## 書籍類別 (尊重智慧財產權，請用正版教科書，勿非法影印他人著作)

書籍類別	書名	作者
教科書	Marketing Management	Philip Kotler and Kevin Lane Keller
教科書	Marketing Management 15e	Philip Kotler, Kevin Lane Keller

行銷管理(15版)

## 上課進度

週次	教學內容	教學策略
1	Course Introduction & 智財權宣導(含告知學生應使用正版教科書) & 交通安全宣導	講述法、 小組討論
2	Marketing Strategies and Plans	講述法、 小組討論、 個案討論
3	Scanning the EnvironmentI	講述法、 小組討論
4	Scanning the EnvironmentII	講述法、 小組討論
5	Segmentation	講述法、 小組討論
6	Targeting	講述法、 小組討論
7	Positioning	講述法、 小組討論
8	Business Ethics	講述法、 小組討論、 個案討論、 小組合作
9	Mid-Term Exam	exam
10	4Ps-Product I	講述法、 小組討論
11	4Ps-Product II	講述法、 小組討論
12	4Ps-Price	講述法、 小組討論
13	4Ps-Promotion(communication)	講述法、 小組討論
14	4Ps-Place	講述法、 小組討論
15	企業參訪	小組討論、 小組合作
16	Harvard Case	小組討論、 個案討論、 小組合作
17	Harvard Case	小組討論、 個案討論、 小組合作
18	Final Exam	exam