

淡江大學 100 學年度第 1 學期課程教學計畫表

課程名稱	行銷管理	授課 教師	李月華 Lee, Yueh-hua
	MARKETING MANAGEMENT		
開課系級	企管二A	開課 資料	必修 單學期 3學分
	TMBXB2A		
系所教育目標			
<p>一、健全學生人格發展。</p> <p>二、培養專業化之管理人才。</p> <p>三、均衡發展。</p> <p>四、升學與就業雙軌並重。</p>			
系所核心能力			
<p>A. 一般管理能力。</p> <p>B. 企管專業能力。</p> <p>C. 產業經營能力。</p> <p>D. 企業倫理與工作態度。</p>			
課程簡介	<p>本課程旨在透過整體性的理論架構提供同學對相關行銷管理活動的整合性分析，課程內容涵蓋不同行銷議題探討與個案分析，期使同學學習最新的行銷概念與實務操作之問題。</p>		
	<p>Marketing-oriented thinking is a necessity in today's competitive world. This course is aim to enhance students' knowledge about how to carefully analyze needs, identify opportunities, and create value-laden offers for target customer groups that competitors can't match</p>		

本課程教學目標與目標層級、系所核心能力相關性

一、目標層級(選填)：

- (一)「認知」(Cognitive 簡稱C)領域：C1 記憶、C2 瞭解、C3 應用、C4 分析、C5 評鑑、C6 創造
- (二)「技能」(Psychomotor 簡稱P)領域：P1 模仿、P2 機械反應、P3 獨立操作、P4 聯結操作、P5 自動化、P6 創作
- (三)「情意」(Affective 簡稱A)領域：A1 接受、A2 反應、A3 重視、A4 組織、A5 內化、A6 實踐

二、教學目標與「目標層級」、「系所核心能力」之相關性：

- (一)請先將課程教學目標分別對應前述之「認知」、「技能」與「情意」的各目標層級，惟單項教學目標僅能對應C、P、A其中一項。
- (二)若對應「目標層級」有1~6之多項時，僅填列最高層級即可(例如：認知「目標層級」對應為C3、C5、C6項時，只需填列C6即可，技能與情意目標層級亦同)。
- (三)再依據所訂各項教學目標分別對應該系「系所核心能力」。單項教學目標若對應「系所核心能力」有多項時，則可填列多項「系所核心能力」(例如：「系所核心能力」可對應A、AD、BEF時，則均填列)。

序號	教學目標(中文)	教學目標(英文)	相關性	
			目標層級	系所核心能力
1	培養學生行銷之基本知識	Introduce the fundamental concepts and elements of Marketing	C2	ABC
2	市場調查基本能力	Enhance student's ability of market survey and problem-solving	P4	BC
3	培育學生具備企劃能力	Intensify student's planning and decision-making skill	A4	ABC
4	國際視野與創新能力	Expand student's horizons and increase innovativeness	A6	ABCD

教學目標之教學策略與評量方法

序號	教學目標	教學策略	評量方法
1	培養學生行銷之基本知識	課堂講授、分組討論	出席率、討論、期中考、期末考
2	市場調查基本能力	課堂講授、分組討論	出席率、報告、期中考、期末考
3	培育學生具備企劃能力	課堂講授、分組討論	出席率、報告、期中考、期末考
4	國際視野與創新能力	課堂講授、分組討論	出席率、報告、期中考、期末考

本課程之設計與教學已融入下列本校基本素養與核心能力

淡江大學基本素養與核心能力	內涵說明
◆ 表達能力與人際溝通	有效運用中、外文進行表達，能發揮合作精神，與他人共同和諧生活、工作及相處。
◆ 科技應用與資訊處理	正確、安全、有效運用資訊科技，並能蒐集、分析、統整與運用資訊。
◆ 洞察未來與永續發展	能前瞻社會、科技、經濟、環境、政治等發展的未來，發展與實踐永續經營環境的規劃或行動。
◆ 學習文化與理解國際	具備因應多元化生活的文化素養，面對國際問題和機會，能有效適應和回應的全球意識與素養。
◆ 自我了解與主動學習	充分了解自我，管理自我的學習，積極發展自我多元的興趣和能力，培養終身學習的價值觀。
◇ 主動探索與問題解決	主動觀察和發掘、分析問題、蒐集資料，能運用所學不畏挫折，以有效解決問題。
◇ 團隊合作與公民實踐	具備同情心、正義感，積極關懷社會，參與民主運作，能規劃與組織活動，履行公民責任。
◇ 專業發展與職涯規劃	掌握職場變遷所需之專業基礎知能，管理個人職涯的職業倫理、心智、體能和性向。

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	100/09/05~ 100/09/11	What is marketing?	
2	100/09/12~ 100/09/18	Marketing Environment	
3	100/09/19~ 100/09/25	Company and Marketing Strategy	
4	100/09/26~ 100/10/02	Consumer Market and Consumer Buyer Behavior	
5	100/10/03~ 100/10/09	Business Buyer Behavior	
6	100/10/10~ 100/10/16	Segmentation, Target and Positioning	
7	100/10/17~ 100/10/23	Customer relationships management	
8	100/10/24~ 100/10/30	Product program	期中報告:社群行銷手法
9	100/10/31~ 100/11/06	期中考試週	
10	100/11/07~ 100/11/13	New product development	
11	100/11/14~ 100/11/20	Pricing	
12	100/11/21~ 100/11/27	Marketing Channels & Supply Chain Management	

13	100/11/28~ 100/12/04	Advertising	
14	100/12/05~ 100/12/11	Sales Promotion, Public Relations	
15	100/12/12~ 100/12/18	Direct Marketing and Marketing In the Digital Age	
16	100/12/19~ 100/12/25	Final report:新產品上市計畫	
17	100/12/26~ 101/01/01	Final report::新產品上市計畫	
18	101/01/02~ 101/01/08	期末考試週	
修課應 注意事項	1. 學期抽點3~4 次, 若抽點3次未到, 則平時分數為零分 (只有公假准予銷假)。 2. 分組報告: 自行分組6人為一組。 3. 學期成績55~59分者, 則視平時上課態度及缺曠記錄予以調整分數。		
教學設備	電腦、投影機		
教材課本	Marketing - International Edition by Pride 華泰文化		
參考書籍	行銷學 林建煌 華泰文化		
批改作業 篇數	篇 (本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫)		
學期成績 計算方式	◆平時考成績: 15.0 % ◆期中考成績: 25.0 % ◆期末考成績: 30.0 % ◆作業成績: % ◆其他〈分組報告〉: 30.0 %		
備 考	「教學計畫表管理系統」網址: http://info.ais.tku.edu.tw/csp 或由教務處首頁〈網址: http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/ 〉教務資訊「教學計畫表管理系統」進入。 ※非法影印是違法的行為。請使用正版教科書, 勿非法影印他人著作, 以免觸法。		