淡江大學101學年度第1學期課程教學計畫表

課程名稱	運輸行銷管理與公共關係 TRANSPORTATION MARKETING MANAGEMENT AND PUBLIC RELATIONS	授課教師	陶治中 TAO CHI-CHUNG
開課系級	運管四P	開課	選修 單學期 3學分
IN DE NOVE	TLTXB4P	資料	运修 半子州 0千川

系(所)教育目標

- 一、培育運輸部門的實務與研究人才。在校務發展計畫的指導下,本系以「塑造社會交通 新文化,培育專業、倫理、創新、人文的運輸人才」為設立宗旨。
- 二、期許所培育的學生具有專業素養,行事符合倫理規範,內心永保創新熱情,並具人文 社會關懷的運輸人。本於術德兼修的教育理念,透過質量並重的教學內涵,培育學生 積極進取、自信自重的自我發展能力,貢獻所學於社會。
- 三、在理論與實務整合之教學原則下,培育大學部學生具備交通運輸之專業知識及經營管理技術,成為政府交通運輸部門與民間事業單位之主要規劃、工程、營運管理幹部。
- 四、為厚植交通運輸實務界與學術界之發展潛力,鼓勵同學繼續深造,就讀研究所。

系(所)核心能力

- A. 具備管理基礎知識。
- B. 具備交通運輸專業知識。
- C. 具備系統分析基礎能力。
- D. 熟悉實用專業軟體與實務操作能力。
- E. 培養專業與多元科際整合能力。
- F. 加強表達與溝通能力。
- G. 培養運輸倫理、人文關懷與國際視野。

此課程目的係引導學生如何將行銷與公共關係管理之理論應用於運輸事業。前半 學期介紹行銷學、公共關係學等相關理論;後半學期則介紹運輸行銷管理與公共 關係之當前最熱門應用課題。

課程簡介

The purpose of this course is to introduce theory and practice of marketing and public relationship management in the field of transportation business. In the first half-semester, marketing management and public relations are examined. In the second half-semester marketing management and public relations problems are discussed and their linkages with current issues are also explored.

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其「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	教學目標(中文)	业 與口插(** +)	相關性		
號	教学日保(干义)	學目標(中文) 教學目標(英文)		系(所)核心能力	
1	學生能夠分辨運輸行銷或公共關係 之關鍵課題	Students may understand various transportation marketing or public relations key issues.	C2	ABC	
2	學生能夠了解行銷學與公共關係學 基本理論	Students may understand fundamental theories of marketing management and public relations.	C2	AEFG	
3	學生能夠了解運輸行銷或公共關係 學之研究現況與趨勢:美洲、歐 洲、亞太地區等國發展現況與趨勢 分析	Students may understand transportation marketing management and public relations development in US, Europe and Asia-pacific region.	C2	ABCG	
4	學生能夠著手行銷學與公共關係學與交通運輸結合之應用分析	Students may analyze transportation marketing applications supported by these theories.	Р3	ABCE	
5	學生能夠獨立進行運輸行銷與公共 關係應用案例之探討	Students may conduct transportation marketing and public relations case studies and surveys.	Р3	ABCEF	
6	學生能夠學習到前瞻性研究方法	Students may explore advanced research methods.	A4	ABCEG	
教學目標之教學方法與評量方法					
序號	教學目標	教學方法		评量方法	
1	學生能夠分辨運輸行銷或公共關係 之關鍵課題	講述、討論	上課表現	見 	
2	學生能夠了解行銷學與公共關係學 基本理論	講述、討論	上課表現	元 元	

學之研究	句了解連輸行銷或公共關 記現況與趨勢:美洲、歐 大地區等國發展現況與趙		報告、上課表現	
4 學生能多與交通道	向著手行銷學與公共關係 運輸結合之應用分析	學實作、問題解決	實作、報告	
5 學生能多	向獨立進行運輸行銷與公 月案例之探討	共 實作、問題解決	實作、報告	
	的學習到前瞻性研究方法	討論、實作	實作、報告、上課表現	
	本課程之	設計與教學已融入本校校級	基本素養	
淡江之	大學校級基本素養	內涵說明		
◆ 全球	視野			
◆ 洞悉	未來			
◆ 資訊	運用			
◇ 品德	◇ 品德倫理			
◆ 獨立	思考			
◆ 樂活	健康			
◆團隊	合作			
◆ 美學	涵養			
		授課進度表		
週 日期起設	內容	(Subject/Topics)	備註	
1 101/09/10~ 101/09/16	課程介紹:個案分析、	課程介紹:個案分析、學期報告書大網		
2 101/09/17~ 101/09/23	21世紀之行銷學與公共關係基本概論			
3 101/09/24~ 101/09/30	行銷管理學基本概念: STP, 4P與4C			
4 101/10/01~ 101/10/07	公共關係之傳播、調查、規劃與執行			
5 101/10/08~	行銷管理學與公共關係學與運輸結合之相關應用案例討 論I:鐵公路篇			
6 101/10/15~ 101/10/21	行銷管理學與公共關係學與運輸結合之相關應用案例討 論II:海空運篇			
7 101/10/22~ 101/10/28	行銷管理學與公共關作	行銷管理學與公共關係學與運輸結合之相關應用案例討 論III:電信、郵政、觀光篇		
8 101/10/29~ 101/11/04	8 101/10/29~ 質性研究方法簡介(含套裝軟體)			

9 101/11/13- 期中專題報告簡報第一梯次 101/11/13- 期中考試週 101/11/13- 101/11/25- 12 101/12/05- 12 101/12/05- 101	191/11/11 期中專題報告簡報第一梯次				
10 101/11/125	10 10 10 11 11 11 11 11	9		期中專題報告簡報第一梯次	
11 101/11/20~ 期中專題報告簡報第二梯次	11 101/11/25	10		期中考試週	
12	12 101/12/03 宣化研究方法簡介(含蛋聚軟體) 13 101/12/03 101/12/05 16 101/12/16 16 101/12/16 17 101/12/23 17 101/12/23 18 101/12/23 18 102/01/07 18 1	11		期中專題報告簡報第二梯次	
13	13 101/12/10 101/12/10 101/12/10 101/12/10 101/12/10 101/12/17 101/12/20 101/12/20 101/12/20 101/12/20 101/12/20 101/12/20 101/12/20 101/12/20 101/12/20 101/12/20 101/12/20 101/12/30	12		量化研究方法簡介(含套裝軟體)	
14 101/12/16 101/12/17 101/12/23 前瞻性之研究方法簡介與學術研究論文撰寫技巧 101/12/24 101/12/23 相關領域專家學者演講與討論 17 101/12/21 102/01/06 期末專題報告成果發表 期末專題報告成果發表 期末專題報告成果發表 期末專題報告成果發表 1本課程要求修課同學是以求職心態參與, 內容將偏重未來求職所需技能。 2.期中及期末考曾是以Power Point進行簡報並於期末繳交Word檔文字報告。 3.限已修適運輸事業管理課程之大四、延畢生修習本課。 教學設備 電腦 行銷研究:實務與理論應用, 邱志聖著, 三版, 智勝文化事業有限公 教材課本 司, 2011年6月。 2 篇 (本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫) 本財政作業 6 集	14 101/12/16 富前公共關係之熱門課題:現況與趨勢、面臨的課題 101/12/12 前瞻性之研究方法簡介與學術研究論文撰寫技巧 101/12/24 相關領域專家學者演講與討論 11/12/24 期末專題報告成果發表 102/01/06 期末專題報告成果發表 1,本課程要求修課同學是以求職心態參與、內容將偏重未來求職所需技能。 2.期中及期末考試週 2.期中及期末考證是以Power Point進行簡報並於期末繳交Word檔文字報告。 3.限已修過運輸事業管理課程之大四、延畢生修習本課。 電腦 校	13		當前行銷管理之熱門課題:現況與趨勢、面臨的課題	
15 101/12/23 前瞻性之研究方法簡介與學術研究論又撰寫技巧 101/12/24 101/12/30 相關領域專家學者演講與討論 期末考試週 期末考試週 1本課程要求修課同學是以求職心態參與. 內容將偏重未來求職所需技能。 2.期中及期末考皆是以Power Point進行簡報並於期末繳交Word檔文字報告。 3.限已修過運輸事業管理課程之大四、延畢生修習本課。 教學設備 電腦 行銷研究:實務與理論應用, 邱志聖著, 三版, 智勝文化事業有限公 教材課本 司, 2011年6月。 名 下銷研究:實務與理論應用, 邱志聖著, 三版, 智勝文化事業有限公 教材課本 司, 2011年6月。 本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫 全期成績 新算方式 全 本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫 全 本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫 全 本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫 本 本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫 本 本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫 本 本 本 本 本 本 本 本 本	15	14		當前公共關係之熱門課題:現況與趨勢、面臨的課題	
16 101/12/30	101/12/30 相關領域專家學者演講與討論	15		前瞻性之研究方法簡介與學術研究論文撰寫技巧	
17 102/01/06	17	16		相關領域專家學者演講與討論	
18 102/01/13	18 102/01/13	17		期末專題報告成果發表	
 修課應 注意事項 2期中及期末考皆是以Power Point進行簡報並於期末繳交Word檔文字報告。 3.限已修過運輸事業管理課程之大四、延畢生修習本課。 教學設備 電腦 行銷研究:實務與理論應用,邱志聖著,三版,智勝文化事業有限公教材課本 司,2011年6月。 A Framework for Marketing Management, Kotler and Keller, Pearson Publications, 2011. 批改作業 篇數 2 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 ◆出席率: 5.0 % ◆平時評量:5.0 % ◆期中評量:30.0 % ◆期末評量:40.0 % ◆其他〈作業〉:20.0 % 「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。 	修課應 注意事項 2期中及期末考皆是以Power Point進行簡報並於期末繳交Word檔文字報告。 3限已修過運輸事業管理課程之大四、延畢生修習本課。 教學設備 電腦 行銷研究:實務與理論應用,邱志聖著,三版,智勝文化事業有限公教材課本 司,2011年6月。 A Framework for Marketing Management, Kotler and Keller, Pearson Publications, 2011. 批改作業 篇數 ② 篇 (本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫) ◆出席率: 5.0 % ◆平時評量:5.0 % ◆期中評量:30.0 % ◆期本評量:40.0 % ◆其他〈作業〉:20.0 % 「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。 ※不法影印是違法的行為。請使用正版教科書,勿不法影印他人著作,以免觸法。	18		期末考試週	
数材課本	数材課本 行銷研究:實務與理論應用,邱志聖著,三版,智勝文化事業有限公 教材課本 司,2011年6月。 A Framework for Marketing Management, Kotler and Keller, Pearson Publications, 2011. 北改作業 2 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 ◆出席率: 5.0 % ◆平時評量:5.0 % ◆期中評量:30.0 % ◆期末評量:40.0 % ◆其他〈作業〉:20.0 % 「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。 ※不法影印是違法的行為。請使用正版教科書,勿不法影印他人著作,以免觸法。		┃ 修課應 ┃2.期中及期末考皆是以Power Point進行簡報並於期末繳交Word檔文字報告		求職所需技能。 Word檔文字報告。
教材課本	教材課本 司, 2011年6月。 參考書籍 A Framework for Marketing Management, Kotler and Keller, Pearson Publications, 2011. 批改作業 篇數 2 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 ◆出席率: 5.0 % ◆平時評量:5.0 % ◆期中評量:30.0 % ◆期未評量:40.0 % ◆其他〈作業〉:20.0 % ★其他〈作業〉:20.0 % 「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。※不法影印是違法的行為。請使用正版教科書,勿不法影印他人著作,以免觸法。	孝	教學設備 電腦		
少ち音档 Publications, 2011. 批改作業 篇數 2 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 ◆出席率: 5.0 % ◆平時評量: 5.0 % ◆期中評量: 30.0 % ◆期末評量: 40.0 % ◆其他〈作業〉: 20.0 % 「教學計畫表管理系統」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。	Publications, 2011. 批改作業	ヨ 0011年0日			事業有限公 教材課本
篇數	篇數 ② 篇 (本欄位僅週用於所投課程點批改作業之課程教師項為) ◆出席率: 5.0 % ◆平時評量:5.0 % ◆期中評量:30.0 % ◆期末評量:40.0 % ◆其他〈作業〉:20.0 % 「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。 ※不法影印是違法的行為。請使用正版教科書,勿不法影印他人著作,以免觸法。		冷考書籍	,	eller, Pearson
學期成績 計算方式	學期成績 計算方式 ◆期末評量:40.0 % ◆其他〈作業〉:20.0 % 「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。 ※不法影印是違法的行為。請使用正版教科書,勿不法影印他人著作,以免觸法。	扣	一		文師填寫)
首頁〈網址: <u>http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/</u> 〉教務資訊「教學計畫 表管理系統」進入。	備考 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。 ※不法影印是違法的行為。請使用正版教科書,勿不法影印他人著作,以免觸法。		學期成績 ◆期末評量:40.0 %		評量:30.0 %
		1	首頁〈網址: http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/〉教務資訊「教學記 表管理系統」進入。		教務資訊「教學計畫
TLTXB4M1834 0P 第 4 頁 / 共 4 頁 2012/8/15 22:27:04		TL	ГХВ4М1834 0Р		