

淡江大學 101 學年度第 2 學期課程教學計畫表

| | | | |
|---|--|----------|-----------------------|
| 課程名稱 | 保險行銷 | 授課 教師 | 趙志偉 CHAO, CHIH-WEI |
| | INSURANCE MARKETING | | |
| 開課系級 | 保險三 P | 開課 資料 | 選修 單學期 2學分 |
| | TLIXB3P | | |
| 系 (所) 教育目標 | | | |
| <p>一、充實保險專業知識，提升學生專業技能。</p> <p>二、重視產學合作互動，結合理論與實務運用。</p> <p>三、鼓勵專業證照考試，提升學生就業競爭能力。</p> | | | |
| 系 (所) 核心能力 | | | |
| <p>A. 具有一般商學專業知識之能力。</p> <p>B. 具有辨識保險商品之能力。</p> <p>C. 具有核保理賠及行銷之能力。</p> <p>D. 具有保險理財規劃之能力。</p> <p>E. 具有風險管理與保險經營管理之能力。</p> <p>F. 具有職業倫理及團隊合作精神。</p> | | | |
| 課程簡介 | <p>1 介紹行銷導向</p> <p>2 介紹行銷趨勢</p> <p>3 介紹國內產壽險經營環境</p> <p>4 介紹國內產壽險行銷制度</p> <p>5 熟悉保險商品</p> <p>6 學習撰寫保險計劃案</p> | | |
| | <p>1 introducing marketing orientation</p> <p>2 introducing marketing tendency</p> <p>3 introducing insurance operation</p> <p>4 introducing insurance marketing system</p> <p>5 familiar with insurance products</p> <p>6 proposing insurance program</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 | 讓學生熟悉國內產壽險之經營環境與行銷制度，學習如何透過商品組合建立保險規劃，進而掌握保險行銷技巧與趨勢。 | introducing the insurance operation and marketing system of property/non property, making the students learn the skill and tendency of insurance marketing through combing insurance products and completing insurance program. | C3 | ABCDE |

教學目標之教學方法與評量方法

| 序號 | 教學目標 | 教學方法 | 評量方法 |
|----|--|---------------|--------------|
| 1 | 讓學生熟悉國內產壽險之經營環境與行銷制度，學習如何透過商品組合建立保險規劃，進而掌握保險行銷技巧與趨勢。 | 講述、討論、實作、問題解決 | 紙筆測驗、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 | |
| ◆ 品德倫理 | |
| ◆ 獨立思考 | |
| ◆ 樂活健康 | |
| ◆ 團隊合作 | |
| ◆ 美學涵養 | |

授課進度表

| 週次 | 日期起訖 | 內容 (Subject/Topics) | 備註 |
|----|-------------------------|---------------------|----|
| 1 | 102/02/18~ 102/02/24 | 行銷之基本概念 | |
| 2 | 102/02/25~ 102/03/03 | 行銷環境之分析 | |
| 3 | 102/03/04~ 102/03/10 | 消費者購買行為及心理 | |
| 4 | 102/03/11~ 102/03/17 | 行銷研究、規劃與管理 | |
| 5 | 102/03/18~ 102/03/24 | 保險市場區隔及目標市場 | |
| 6 | 102/03/25~ 102/03/31 | 行銷組合策略及產品策略 | |
| 7 | 102/04/01~ 102/04/07 | 產險行銷通路制度 | |
| 8 | 102/04/08~ 102/04/14 | 壽險行銷通路制度 | |
| 9 | 102/04/15~ 102/04/21 | 保險規劃 | |
| 10 | 102/04/22~ 102/04/28 | 期中考試週 | |
| 11 | 102/04/29~ 102/05/05 | 專題報告 | |
| 12 | 102/05/06~ 102/05/12 | 專題報告 | |

| | | | |
|--------------|-------------------------|---|--|
| 13 | 102/05/13~ 102/05/19 | 專題報告 | |
| 14 | 102/05/20~ 102/05/26 | 專題報告 | |
| 15 | 102/05/27~ 102/06/02 | 專題報告 | |
| 16 | 102/06/03~ 102/06/09 | 專題報告 | |
| 17 | 102/06/10~ 102/06/16 | 專題報告 | |
| 18 | 102/06/17~ 102/06/23 | 期末考試週 | |
| 修課應 注意事項 | | | |
| 教學設備 | | 電腦、投影機 | |
| 教材課本 | | | |
| 參考書籍 | | Marketing Management, by Philip Kotler (中譯本, 行銷管理學, 方世榮譯, 東華書局) | |
| 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 | | ◆出席率： 10.0 % ◆平時評量：10.0 % ◆期中評量：30.0 % ◆期末評量：50.0 % ◆其他〈 〉： % | |
| 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。 ※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。 | |