

淡江大學 103 學年度第 1 學期課程教學計畫表

課程名稱	ERP配銷模組	授課 教師	陳振傑 CHEN-CHIEH CHEN
	ERP FOUNDATION - DISTRIBUTION MODULES		
開課系級	共同科商管 A	開課 資料	選修 單學期 3學分
	TGLXB0A		
系 (所) 教育目標			
<p>一、習得瞭解專業知識。</p> <p>二、有效學習自我規劃。</p> <p>三、植基理論契合實務。</p> <p>四、人際溝通團隊合作。</p> <p>五、分析問題提供建議。</p> <p>六、道德知覺全球公民。</p>			
系 (所) 核心能力			
<p>A. 學生具備共同課程專業知識。</p> <p>B. 學生能依進度完成功課。</p> <p>C. 學生能應用專業於實務。</p> <p>D. 學生能進行商業溝通。</p> <p>E. 學生具備專業分析思考能力。</p> <p>F. 學生能在國內外商業環境中認知道德議題。</p>			
課程簡介	<p>銷售訂單管理涵蓋了從訂單到收現的企業流程，首先介紹企業流程中的組織層次和主檔資料。然後，參與者將會創造出銷售訂單(Sales Order)、交貨文件(Delivery Document)、調撥單(Transfer Order)、發票客戶(Invoice the Customer)和接收(Receive)。分析銷售模組在整個運籌規劃系統中的功能及運作。</p>		
	<p>The goal of this course is for the introduction to Sales and Distribution Module in Enterprise Resources Planning.</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	<ul style="list-style-type: none"> * 列出對銷售訂單管理中最重要組織層次 * 列出對銷售訂單管理中最重要主檔資料 * 討論銷售訂單管理分析報表 * 從訂單到收現的企業流程中執行mySAP ERP 系統 * 定義與其他 mySAP ERP 系統過程的關鍵綜合要點 	- Introduction to Sales and Distribution Module in Enterprise Resources Planning.	P5	ACDE

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	<ul style="list-style-type: none"> * 列出對銷售訂單管理中最重要組織層次 * 列出對銷售訂單管理中最重要主檔資料 * 討論銷售訂單管理分析報表 * 從訂單到收現的企業流程中執行mySAP ERP 系統 * 定義與其他 mySAP ERP 系統過程的關鍵綜合要點 	講述、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

淡江大學校級基本素養	內涵說明
◆ 全球視野	培養認識國際社會變遷的能力，以更寬廣的視野了解全球化的發展。
◆ 資訊運用	熟悉資訊科技的發展與使用，並能收集、分析和妥適運用資訊。
◆ 洞悉未來	瞭解自我發展、社會脈動和科技發展，以期具備建構未來願景的能力。
◇ 品德倫理	了解為人處事之道，實踐同理心和關懷萬物，反省道德原則的建構並解決道德爭議的難題。
◆ 獨立思考	鼓勵主動觀察和發掘問題，並培養邏輯推理與批判的思考能力。
◇ 樂活健康	注重身心靈和環境的和諧，建立正向健康的生活型態。
◆ 團隊合作	體察人我差異和增進溝通方法，培養資源整合與互相合作共同學習解決問題的能力。
◇ 美學涵養	培養對美的事物之易感性，提升美學鑑賞、表達及創作能力。

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	103/09/15~ 103/09/21	課程導論：SAP企業資源規劃系統 專案導入與管理實務 配銷模組經驗分享	
2	103/09/22~ 103/09/28	單元8 銷售訂單管理：組織單元與主檔資料	
3	103/09/29~ 103/10/05	單元8 銷售訂單管理：組織單元與主檔資料	SAP導入案例分享 I
4	103/10/06~ 103/10/12	單元8 銷售訂單管理：從訂單到收現的企業流程	
5	103/10/13~ 103/10/19	單元8 銷售訂單管理：從訂單到收現的企業流程	SAP導入案例分享 II
6	103/10/20~ 103/10/26	單元8 銷售訂單管理：報表與分析工具	
7	103/10/27~ 103/11/02	單元8 銷售訂單管理：報表與分析工具	SAP導入案例分享 III
8	103/11/03~ 103/11/09	Exercise A 配銷模組實作練習：主檔資料	
9	103/11/10~ 103/11/16	Exercise A 配銷模組實作練習：銷售前置活動與銷售過程	
10	103/11/17~ 103/11/23	期中考試週	
11	103/11/24~ 103/11/30	Exercise A 配銷模組實作練習：交貨	
12	103/12/01~ 103/12/07	Exercise A 配銷模組實作練習：發貨過帳	

13	103/12/08~ 103/12/14	Exercise A 配銷模組實作練習：請款	
14	103/12/15~ 103/12/21	分組期末報告 I	
15	103/12/22~ 103/12/28	分組期末報告 II	
16	103/12/29~ 104/01/04	分組期末報告 III	
17	104/01/05~ 104/01/11	課程總結：SAP企業資源規劃系統 專案導入與管理實務 配銷模組經驗分享	
18	104/01/12~ 104/01/18	期末考試週	
修課應 注意事項	<p>授課方式：(1) 採課堂講授、實作練習與個案研討方式進行。每一單元均先由老師以投影片方式講解內容，然後老師實際操作演練一遍，再由同學分組自行上機練習，並於課堂上分享實作結果。(2) 課程相關影片教學。(3) 課程相關工具練習使用。</p> <p>期中評量：交個人上機練習報告(習題16/習題17/習題18：任擇一，不用上台報告)</p> <p>期末評量：交分組上機練習報告(Exercise A 配銷模組實作練習，要上台報告)</p> <p>講義位址：https://sites.google.com/site/stevessschen/lecture/</p>		
教學設備	電腦、投影機、其它(SAP 系統)		
教材課本	<p>課本：TERP10_2 企業資源規劃 <配銷模組> 國立中央大學 企業資源規劃中心 譯著 出版日期：2011年第一版 http://erp.mgt.ncu.edu.tw/index/main.php</p>		
參考書籍	講義位址： https://sites.google.com/site/stevessschen/lecture/		
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	<p>◆出席率： 10.0 % ◆平時評量：30.0 % ◆期中評量：30.0 %</p> <p>◆期末評量：30.0 %</p> <p>◆其他〈 〉： %</p>		
備 考	<p>「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/CS/main.php〉業務連結「教師教學計畫表上傳下載」進入。</p> <p>※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。</p>		