

淡江大學 103 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	行銷策略與實務	授課 教師	張俊惠 CHANG CHUN-HUI
	MARKETING STRATEGIES AND PRACTICE		
開課系級	國企系二A	開課 資料	選修 單學期 3學分
	TLFXB2A		
系（所）教育目標			
<p>一、透過「樸實剛毅」的教育理念，期望學生能「生活儉樸」、「做事務實」、「為人剛正」、「意志堅決」。</p> <p>二、注重專業與生活教育的相互配合，促進德、智、體、群、美五育均衡發展，以達成「心靈卓越」的核心價值。</p> <p>三、審視國內外經濟情勢的演變，培訓具備「國際經貿」與「國際企業」的專業知識。</p>			
系（所）核心能力			
<p>A. 培訓具有國際經貿、國際企業之通才能力。</p> <p>B. 培訓具有國際化、未來化、資訊化之通才能力。</p> <p>C. 培訓具有分析國內外經濟情勢演變之能力。</p> <p>D. 培訓具有行銷與財務管理之能力。</p>			
課程簡介	<p>本課程將講授行銷相關策略之應用，結合實際的市場環境所展現之機會與威脅，配合實務案例的講演，讓學生了解環境變化對行銷策略所造成之衝擊與影響，深入剖析擬定行銷4P策略(即產品策略、定價策略、通路策略與推廣策略)應掌握的重點與重要的策略思考。</p>		
	<p>The primary objective of this class is to enable students to make appropriate marketing strategies(product, pricing, distribution, and promotion strategies) according to the changing environment.</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	學生將透過實際的行銷案例，深入剖析相關行銷策略制定的方向，進一步強化其實務應用相關行銷知識及技巧的能力。	Enhance the students' abilities and skills to make the related marketing strategies appropriately.	P3	ABCD

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	學生將透過實際的行銷案例，深入剖析相關行銷策略制定的方向，進一步強化其實務應用相關行銷知識及技巧的能力。	講述、討論	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	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	104/02/24~ 104/03/01	課程介紹Introduction:Marketing in Today's Economy	
2	104/03/02~ 104/03/08	Strategic Marketing Planning1	
3	104/03/09~ 104/03/15	Strategic Marketing Planning2	
4	104/03/16~ 104/03/22	SWOT	
5	104/03/23~ 104/03/29	Develping Competitive Advantages	
6	104/03/30~ 104/04/05	教學觀摩週	
7	104/04/06~ 104/04/12	Customers and Segmentation and Target Marketing.	
8	104/04/13~ 104/04/19	cases study	
9	104/04/20~ 104/04/26	part1 review	
10	104/04/27~ 104/05/03	期中考試週	
11	104/05/04~ 104/05/10	The Marketing Program	
12	104/05/11~ 104/05/17	Branding and Positioning1	

13	104/05/18~ 104/05/24	Branding and Positioning2	
14	104/05/25~ 104/05/31	Ethics and Social Responsibility in Marketing Strategy	
15	104/06/01~ 104/06/07	marketing implementation and control	
16	104/06/08~ 104/06/14	Developing and Maintaining Long-Term Customer Relationships.	
17	104/06/15~ 104/06/21	Review and Discussion	
18	104/06/22~ 104/06/28	期末考試週	
修課應 注意事項	上課態度及出席至為攸關		
教學設備	電腦、投影機		
教材課本	Marketing Strategy, Text and Cases, International Edition, 6E by O. C. by 本Ferrell, and Michael Hartline滄海書局		
參考書籍	上課補充		
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： % ◆期中評量：30.0 % ◆期末評量：40.0 % ◆其他〈分組報告〉：20.0 %		
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/CS/main.php 〉業務連結「教師教學 計畫表上傳下載」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。		