

淡江大學 105 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B	開課 資料	必修 單學期 3學分
	TLCXB2B		
系（ 所 ） 教 育 目 標			
一、熟悉專業知能。 二、訓練實務知能。 三、培養團隊精神。 四、深化專業倫理。			
系（ 所 ） 核 心 能 力			
A. 能理解企業管理基本學理知識。 B. 能撰寫企畫書，並善用資訊科技進行資料蒐集、分析與統整。 C. 能溝通協調並團隊合作共同完成企業管理專案。 D. 能整合管理與科技知能解決企業管理相關問題。 E. 能認同職業倫理與社會責任觀念。 F. 能運用外語增進管理專業成長。			
課程簡介	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。		
	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		

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	培養學生行銷之基本知識	Introduce the fundamental concepts and elements of Marketing	C2	AB
2	市場調查基本能力	Enhance student's ability of market survey and problem-solving	C2	AB
3	培育學生具備企劃能力	Intensify student's planning and decision-making skill	C3	AB
4	國際視野與創新能力	Expand student's horizons and increase innovativeness	A4	AB

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	培養學生行銷之基本知識	講述、討論	紙筆測驗、報告、上課表現
2	市場調查基本能力	講述、討論、問題解決	紙筆測驗、報告、上課表現
3	培育學生具備企劃能力	講述、討論、問題解決	紙筆測驗、報告、上課表現
4	國際視野與創新能力	講述、討論、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	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	105/09/12~ 105/09/18	What is marketing?	
2	105/09/19~ 105/09/25	Marketing Environment	收集window farming data
3	105/09/26~ 105/10/02	Company and Marketing Strategy	
4	105/10/03~ 105/10/09	Consumer Market and Consumer Buyer Behavior	
5	105/10/10~ 105/10/16	Consumer Market and Consumer Buyer Behavior	市場需求分析
6	105/10/17~ 105/10/23	Segmentation, Target and Positioning	
7	105/10/24~ 105/10/30	Segmentation, Target and Positioning	繳交初步產品圖
8	105/10/31~ 105/11/06	Product Development	確定STP 或PTS
9	105/11/07~ 105/11/13	Product, Services, and Brands: Building customer value	
10	105/11/14~ 105/11/20	期中考試週	
11	105/11/21~ 105/11/27	Pricing	繳交成品
12	105/11/28~ 105/12/04	Marketing Channels & Supply Chain Management	4P規劃

13	105/12/05~ 105/12/11	Advertising	
14	105/12/12~ 105/12/18	Sales Promotion, Public Relations	
15	105/12/19~ 105/12/25	Direct Marketing and Marketing In the Digital Age	
16	105/12/26~ 106/01/01	Final report:窗台農產行銷規劃	
17	106/01/02~ 106/01/08	Final report:窗台農產行銷規劃	
18	106/01/09~ 106/01/15	期末考試週	
修課應 注意事項	1. 第一堂課請確切出席了解課程及作業事宜。 2. 學期報告主題:window farming。 3. 第三週即進行分組討論，自行分組6人為一組。 4. 學期成績55~59分者，則視平時上課發言及討論記錄予以調整分數。		
教學設備	電腦、投影機		
教材課本	Marketing - An Introduction 7th Edition 華泰文化 by Armstrong & Kotler		
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	◆出席率： % ◆平時評量：20.0 % ◆期中評量：20.0 % ◆期末評量：30.0 % ◆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/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。		