

淡江大學 106 學年度第 1 學期課程教學計畫表

課程名稱	行銷管理研討	授課教師	張俊惠 CHANG CHUN-HUI
	SEMINAR IN MARKETING MANAGEMENT		
開課系級	國企一碩士班 A	開課資料	必修 單學期 3學分
	TLFXM1A		
系（所）教育目標			
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」。 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。 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。			
系（所）核心能力			
A. 培訓具有國際經貿、國際企業之通才能力。 B. 培訓具有國際化、未來化、資訊化之通才能力。 C. 培訓具有分析國內外經濟情勢演變之能力。 D. 培訓具有行銷與財務管理之能力。			
課程簡介	本課程將引導同學思考中高階行銷管理者所必需具備之理論與概念,並了解如何將之應用於實際的行銷實務之中,進一步得以制定出縝密之行銷策略。		
	The Primary objective is to enable students to understand how to make the kinds of decisions they will face in middle-management positions. Besides, this course will put an emphasis on the application of marketing concepts, tools, and decision-making processes.		

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	本課程將引導同學思考中高階行銷管理者所必需具備之理論與概念,並了解如何將之應用於實際的行銷實務之中,進一步得以制定出縝密之行銷策略。 課	The Primary objective is to enable students to understand how to make the kinds of decisions they will face in middle-management positions. Besides, this course will put an emphasis on the application of marketing concepts, tools, and decision-making processes.	C4	AD

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	本課程將引導同學思考中高階行銷管理者所必需具備之理論與概念,並了解如何將之應用於實際的行銷實務之中,進一步得以制定出縝密之行銷策略。 課	講述、討論、賞析	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	106/09/18~ 106/09/24	中秋節	
2	106/09/25~ 106/10/01	Introduction	
3	106/10/02~ 106/10/08	Culture Shock: Oversea Working experience sharing	
4	106/10/09~ 106/10/15	Topic1: Scope of Marketing Management	
5	106/10/16~ 106/10/22	Lecture: Some Case Studies of Big Data Analysis	
6	106/10/23~ 106/10/29	Topic2: Marketing Research and Analsis	
7	106/10/30~ 106/11/05	Topic3: Building Long-Term Customer Relationships	
8	106/11/06~ 106/11/12	Topic4:Target Marketing	
9	106/11/13~ 106/11/19	Topic5: Competitive and Effective Brand Positioning	
10	106/11/20~ 106/11/26	Lecture: 回到本質溝通	
11	106/11/27~ 106/12/03	Midterm test	
12	106/12/04~ 106/12/10	Topic6: Branding and Core Business Growth	

13	106/12/11~ 106/12/17	Topic7: Product and Service Strategies	
14	106/12/18~ 106/12/24	Topic8: IMC	
15	106/12/25~ 106/12/31	Topic9: Marketing Channels and Pricing Strategies	
16	107/01/01~ 107/01/07	Group Presentation	
17	107/01/08~ 107/01/14	Group Presentation	
18	107/01/15~ 107/01/21	Group Presentation	
修課應 注意事項		上課參與與學習態度至為關鍵	
教學設備		電腦、投影機	
教材課本		reading assignments	
參考書籍		A Framework for Marketing Management 6ed, 2016 by Kotler and Keller	
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： 20.0 % ◆平時評量： % ◆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/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。	