

淡江大學 106 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	國際流通管理	授課 教師	曾忠蕙 TSENG, CHUNG-HUI
	INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT		
開課系級	國企系進學二A	開課 資料	選修 單學期 2學分
	TLFXE2A		
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>本課程將介紹行銷通路策略。通路策略(行銷的4P之一)是指如何適時、適地提供適當的服務，以滿足目標顧客的需要。本課程將介紹許多主題來傳達通路的本質，也就是如何消除生產者與消費者之間在時間、地點、所有權等方面的各種障礙，以順利將產品由生產者轉移給消費者。</p>		
	<p>This course will introduce Channel strategy. Channel strategy (one of 4Ps in Marketing) is providing service in proper time and proper place to satisfy customer's needs. This course will introduce many topics to let students understand channel strategy in detail.</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	瞭解各種通路結構	Understand many kinds of structures in Channel	C2	ABCD
2	瞭解如何管理通路	Understand how to manage Channels	C2	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	瞭解各種通路結構	講述、討論	紙筆測驗
2	瞭解如何管理通路	講述、討論	紙筆測驗

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	107/02/26~ 107/03/04	課程介紹	
2	107/03/05~ 107/03/11	第一章 認識通路策略	
3	107/03/12~ 107/03/18	第二章 最終使用者分析:區隔與目標的鎖定	
4	107/03/19~ 107/03/25	第三章 通路分析: 稽核行銷通路	
5	107/03/26~ 107/04/01	第四章 自製或外購的通路分析	
6	107/04/02~ 107/04/08	春假	
7	107/04/09~ 107/04/15	第五章 通路結構與策略的設計	
8	107/04/16~ 107/04/22	第六章 零售結構與策略	
9	107/04/23~ 107/04/29	第七章 批發結構與策略	
10	107/04/30~ 107/05/06	期中考試週	
11	107/05/07~ 107/05/13	第八章 加盟結構與策略	
12	107/05/14~ 107/05/20	第九章 新興通路結構與策略	

13	107/05/21~ 107/05/27	第十章 管理通路權力	
14	107/05/28~ 107/06/03	第十一章 通路衝突的管理	
15	107/06/04~ 107/06/10	第十二章 通路關係管理	
16	107/06/11~ 107/06/17	第十三章 管理通路政策和合法性	
17	107/06/18~ 107/06/24	第十四章 通路和物流管理	
18	107/06/25~ 107/07/01	期末考試週	
修課應 注意事項	期中考題與期末考題請準備初階行銷傳播認證的歷屆題庫		
教學設備	電腦、投影機		
教材課本	蕭仁傑編譯, 「行銷通路策略」, 第八版, 華泰書局代理		
參考書籍			
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：40.0 % ◆期末評量：40.0 % ◆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。		