

## 淡江大學 108 學年度第 1 學期課程教學計畫表

課程名稱	行銷企劃	授課 教師	陳水蓮 CHEN, SHUI-LIEN
	MARKETING PLANNING		
開課系級	管科一碩專班 A	開課 資料	實體課程 選修 單學期 3學分
	TLGXJ1A		
系 ( 所 ) 教育目標			
<p>一、精實管理科學專業。</p> <p>二、學習自我成長。</p> <p>三、連結理論與實務。</p> <p>四、增進團隊合作溝通。</p> <p>五、培養判斷與分析技巧。</p> <p>六、重視組織永續經營。</p>			
本課程對應院、系(所)核心能力之項目與比重			
<p>A. 決策分析能力。(比重：50.00)</p> <p>E. 團隊合作能力。(比重：50.00)</p>			
課程簡介	<p>本課程主要在於發展一個結構性的架構來協助同學瞭解以及執行行銷功能。透過學習如何成功地將行銷功能各要素整合到一個具有策略性與一致性的行銷計畫，同學將會廣泛地接觸到以下的議題行銷系統之架構、策略性規劃、行銷組織、行銷環境、市場區隔與目標市場之選定、行銷組合策略等層面。</p>		
	<p>The main purpose of this course is to develop a structural framework to help the students understand and practice the marketing function. By learning the integration for the marketing function and related elements as a strategic and consistent marketing plan, the students will extensively get in touch with the following issues: marketing framework, marketing organization, marketing environment, segmentation and market target, and marketing mix etc.</p>		

本課程教學目標與認知、情意、技能目標之對應

將課程教學目標分別對應「認知 (Cognitive)」、「情意 (Affective)」與「技能(Psychomotor)」的各目標類型。

- 一、認知(Cognitive)：著重在該科目的事實、概念、程序、後設認知等各類知識之學習。
- 二、情意(Affective)：著重在該科目的興趣、倫理、態度、信念、價值觀等之學習。
- 三、技能(Psychomotor)：著重在該科目的肢體動作或技術操作之學習。

序號	教學目標(中文)	教學目標(英文)
1	培育解決企業行銷管理能力的人才。	Designing and Managing Integrated Marketing Communications

教學目標之目標類型、核心能力、基本素養教學方法與評量方式

序號	目標類型	院、系(所)核心能力	校級基本素養	教學方法	評量方式
1	技能	AE		講述、討論	討論(含課堂、線上)、報告(含口頭、書面)

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	108/09/09~ 108/09/15	Understanding Marketing Management	
2	108/09/16~ 108/09/22	Gathering Information and Scanning the Environment	
3	108/09/23~ 108/09/29	Conducting Marketing Research and Forecasting Demand	
4	108/09/30~ 108/10/06	Creating Customer Value, Satisfaction, and Loyalty	
5	108/10/07~ 108/10/13	Analyzing Consumer Markets	
6	108/10/14~ 108/10/20	Analyzing Business Markets	
7	108/10/21~ 108/10/27	Identifying Market Segments and Targets	
8	108/10/28~ 108/11/03	Building Strong Brands	
9	108/11/04~ 108/11/10	期中考試週	
10	108/11/11~ 108/11/17	Setting Product Strategy	
11	108/11/18~ 108/11/24	Designing and Managing Services	
12	108/11/25~ 108/12/01	Developing Pricing Strategies and Programs	
13	108/12/02~ 108/12/08	Designing and Managing Integrated Marketing Channels	

14	108/12/09~ 108/12/15	Managing Retailing, Wholesaling, and Logistics	
15	108/12/16~ 108/12/22	SPEECH	
16	108/12/23~ 108/12/29	Managing Mass and Personal Communications	
17	108/12/30~ 109/01/05	Creating Successful Long-Term Growth	
18	109/01/06~ 109/01/12	期末考試週	
修課應 注意事項			
教學設備		電腦、投影機	
教科書與 教材		林建煌, 行銷學, 第三版, 台北: 華泰文化出版	
參考文獻		Marketing Management, 13th Edition, by Philip Kotler; Kevin Lane Keller, 2008	
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: 30.0 %    ◆平時評量: 30.0 %    ◆期中評量: 40.0 % ◆期末評量:        % ◆其他〈 〉:        %	
備考		「教學計畫表管理系統」網址: <a href="https://info.ais.tku.edu.tw/csp">https://info.ais.tku.edu.tw/csp</a> 或由教務處 首頁→教務資訊「教學計畫表管理系統」進入。 <b>※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。</b>	