

淡江大學 108 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	促銷管理	授課 教師	李芸蕙 LEE, YUN-HUEI
	SALES PROMOTION MANAGEMENT		
開課系級	企管二P	開課 資料	實體課程 選修 單學期 3學分
	TLCXB2P		
系 (所) 教育目標			
<p>一、熟悉專業知能。</p> <p>二、訓練實務知能。</p> <p>三、培養團隊精神。</p> <p>四、深化專業倫理。</p>			
本課程對應院、系(所)核心能力之項目與比重			
<p>A. 能理解企業管理基本學理知識。(比重：60.00)</p> <p>C. 能溝通協調並團隊合作共同完成企業管理專案。(比重：40.00)</p>			
本課程對應校級基本素養之項目與比重			
<p>1. 全球視野。(比重：20.00)</p> <p>2. 資訊運用。(比重：40.00)</p> <p>4. 品德倫理。(比重：10.00)</p> <p>7. 團隊合作。(比重：30.00)</p>			
課程簡介	<p>本課程之教學目的在於讓學生了解策略行銷組合4Ps中有關促銷的部份，其中包括整合性行銷溝通、促銷戰術選擇、廣告效應等。</p>		
	<p>The purpose of this course is to let students understand the promotion management of strategic marketing plans (4Ps) related to integrated marketing communication (IMC), promotion tactics, advertising effect, 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	學生將能了解有關促銷管理的相關主題。	Students will be able to understand various issues related to Promotion Management.
2	學生將能了解相關的促銷技巧。	Students will be able to understand related promotion techniques, including integrated marketing communication (IMC), promotion tactics, advertising effect, etc.

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	認知	AC	1247	講述、討論、賞析	測驗、實作、報告(含口頭、書面)、活動參與
2	認知	AC	1247	講述、討論、賞析	測驗、討論(含課堂、線上)、報告(含口頭、書面)、活動參與

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	109/03/02~109/03/08	課程介紹、課程大綱與評分標準說明、分組	
2	109/03/09~109/03/15	建立需求誘因, 傳遞訊息承諾 + 整合性行銷溝通	
3	109/03/16~109/03/22	促銷戰術的選擇 + 廣告效應	
4	109/03/23~109/03/29	提升價值經驗帶動購物魅力	
5	109/03/30~109/04/05	以趣味活動推行置入性體驗	分組確定
6	109/04/06~109/04/12	百貨業的困境與解套	***作業報告說明
7	109/04/13~109/04/19	精品商圈與物流創新 + 搞怪風格與量販競爭	
8	109/04/20~109/04/26	連鎖商店的前衛促銷花招	
9	109/04/27~109/05/03	期中考試週	
10	109/05/04~109/05/10	作業報告	平時評量成績1(10%)

11	109/05/11~ 109/05/17	課堂賞析	***期末報告說明
12	109/05/18~ 109/05/24	課堂活動	平時評量成績2(10%)
13	109/05/25~ 109/05/31	個案探討	
14	109/06/01~ 109/06/07	期末報告	
15	109/06/08~ 109/06/14	期末報告	
16	109/06/15~ 109/06/21	期末報告	
17	109/06/22~ 109/06/28	期末考試週(本學期期末考試日期 為:109/6/18-109/6/24)	
18	109/06/29~ 109/07/05	教師彈性補充教學	
修課應 注意事項	<p>一、上課進度依同學學習情況調整。</p> <p>二、上課嚴禁交談。</p> <p>三、抽點後不接受補點，但可持假單請假(除公假與喪假外，請假次數不可超過2次，且依學校規定扣分)。</p> <p>四、平時評量分數包括(1)作業(第10週)(10%)與(2)課堂活動(第12週)(10%)</p> <p>五、期末報告組別共分為12組，各組人數依修課人數平均分配。請負責人將分組名單、報告順序於5週(4/3)前彙整寄給老師(yh@mail.tku.edu.tw)。未分組者成績以零分計算，不接受個人補交報告。</p> <p>六、作業報告之電子檔統一繳交日期為5/6(星期三)2PM前(檔名：「第X組-主題」)，請寄至教師信箱(yh@mail.tku.edu.tw)，逾時不予計分。未繳交者成績以零分計算。</p> <p>七、期末報告之電子檔(包含ppt檔與Word檔)統一繳交日期為6/3(星期三)2PM前(檔名：「第X組-主題」)，請寄至教師信箱(yh@mail.tku.edu.tw)，逾時不予計分。未繳交者期末成績以零分計算。</p> <p>***上台報告組別請於報告當天將書面報告(word檔)交給老師(word檔：每張兩頁、雙面印刷)。</p>		
教學設備	電腦、投影機		
教科書與 教材	陳振燧 審閱、劉典嚴 著，促銷策略－店舖經營與賣場管理，普林斯頓。		
參考文獻	促銷管理相關書籍。		
批改作業 篇數	1 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	<p>◆出席率： 20.0 % ◆平時評量：20.0 % ◆期中評量：30.0 %</p> <p>◆期末評量：30.0 %</p> <p>◆其他〈 〉： %</p>		
備考	<p>「教學計畫表管理系統」網址：https://info.ais.tku.edu.tw/csp 或由教務處首頁→教務資訊「教學計畫表管理系統」進入。</p> <p>※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。</p>		