

淡江大學 109 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	實體課程 必修 單學期 3學分
	TLCXB2B		
系 (所) 教育目標			
<p>一、習得瞭解專業知識。</p> <p>二、有效學習自我規劃。</p> <p>三、植基理論契合實務。</p> <p>四、人際溝通團隊合作。</p> <p>五、分析問題提供建議。</p> <p>六、道德知覺全球公民。</p>			
本課程對應院、系(所)核心能力之項目與比重			
<p>A. 熟悉商管專業的基本知識。(比重：50.00)</p> <p>B. 具備專業知識的表達能力。(比重：50.00)</p>			
本課程對應校級基本素養之項目與比重			
<p>2. 資訊運用。(比重：50.00)</p> <p>7. 團隊合作。(比重：50.00)</p>			
課程簡介	<p>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。</p>		
	<p>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</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	培養學生行銷之基本知識	Introduce the fundamental concepts and elements of Marketing
2	市場調查基本能力	Enhance student's ability of market survey and problem-solving
3	培育學生具備企劃能力	Intensify student's planning and decision-making skill
4	國際視野與創新能力	Expand student's horizons and increase innovativeness

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	A	2	講述、討論	討論(含課堂、線上)、報告(含口頭、書面)
2	認知	B	2	講述、討論	報告(含口頭、書面)
3	認知	B	2	講述、討論	討論(含課堂、線上)、報告(含口頭、書面)
4	情意	B	7	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	109/09/14~ 109/09/20	課程介紹及行銷的基本概念	
2	109/09/21~ 109/09/27	行銷環境	top 5 行銷環境的影響
3	109/09/28~ 109/10/04	策略行銷	
4	109/10/05~ 109/10/11	消費者市場與行為分析	
5	109/10/12~ 109/10/18	組織市場與行為分析	後疫情時代對消費行為影響
6	109/10/19~ 109/10/25	市場區隔與目標市場	

7	109/10/26~ 109/11/01	產品價值塑造	
8	109/11/02~ 109/11/08	產品開發與產品生命週期	
9	109/11/09~ 109/11/15	訂價	
10	109/11/16~ 109/11/22	期中考試週	
11	109/11/23~ 109/11/29	通路	
12	109/11/30~ 109/12/06	行銷推廣	
13	109/12/07~ 109/12/13	廣告及線上影音廣告	
14	109/12/14~ 109/12/20	直效行銷	
15	109/12/21~ 109/12/27	行銷控管	
16	109/12/28~ 110/01/03	期末報告	
17	110/01/04~ 110/01/10	期末報告	
18	110/01/11~ 110/01/17	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期末考日期、作業及成績計算方式事宜。無法配合者請勿選課。 2. 第二週即進行分組討論，自行分組6人為一組。 3. 學期成績55~59分者，則視平時上課發言及討論予以調整分數。 4. 期末報告：行銷企畫		
教學設備	電腦、投影機		
教科書與 教材	Marketing - An Introduction 華泰文化 14版 by Armstrong & Kotler & Opresnik		
參考文獻	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： 10.0 % ◆平時評量：10.0 % ◆期中評量：30.0 % ◆期末評量：20.0 % ◆其他〈平時報告〉：30.0 %		
備考	「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。 ※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。		