

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	曾威智 WEI-CHIH TSENG
	MARKETING MANAGEMENT		
開課系級	國企系進學二A	開課 資料	實體課程 必修 單學期 3學分
	TLFXE2A		
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>本課程除了讓初學者對於行銷相關知識和理論有所瞭解外，也希望訓練學習者邏輯思考及表達能力，希望同學能激起對行銷領域的興趣，並能學以致用。</p>		
	<p>This course not only teach students to realize knowledge and theory of marketing, but also hope that students can cultivate logical thinking and ability of expression. Besides, students can interest in the fields of marketing, and can apply their knowledge.</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	行銷相關概念與相關理論知識	Basic understanding of concept and theories of marketing.
2	對行銷領域的興趣，並能學以致用	Students can interest in the fields of marketing, and can apply their knowledge.

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	測驗、作業
2	情意	AB	27	討論、實作	作業、討論(含課堂、線上)、實作

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	109/09/14~ 109/09/20	課程說明	
2	109/09/21~ 109/09/27	行銷：創造與獲取顧客價值	
3	109/09/28~ 109/10/04	公司與行銷策略	
4	109/10/05~ 109/10/11	雙十國慶放假一天	
5	109/10/12~ 109/10/18	分析消費者市場	
6	109/10/19~ 109/10/25	分析行銷環境	
7	109/10/26~ 109/11/01	管理行銷資訊以增進顧客洞察	
8	109/11/02~ 109/11/08	了解消費者之購買行為	
9	109/11/09~ 109/11/15	顧客驅動的行銷策略：為目標顧客創造價值	
10	109/11/16~ 109/11/22	期中考試週	
11	109/11/23~ 109/11/29	產品、服務、品牌與產品生命週期	
12	109/11/30~ 109/12/06	行銷通路：傳遞顧客價值	

13	109/12/07~ 109/12/13	整合傳播溝通	
14	109/12/14~ 109/12/20	管理大眾傳播	
15	109/12/21~ 109/12/27	專題演講	
16	109/12/28~ 110/01/03	管理人員溝通	
17	110/01/04~ 110/01/10	課程回顧	
18	110/01/11~ 110/01/17	期末考試週	
修課應 注意事項	以上課程大綱會依實際上課狀況作調整		
教學設備	電腦、投影機		
教科書與 教材			
參考文獻	李元恕(2017), 「行銷學」第13E版, 華泰: 台北。譯自G. Armstrong and P. Kotler, Marketing : An Introduction 13e, Pearson Education Limited		
批改作業 篇數	2 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： 25.0 % ◆平時評量：25.0 % ◆期中評量： % ◆期末評量：25.0 % ◆其他〈報告〉：25.0 %		
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。		