

淡江大學 109 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	保險行銷	授課 教師	賴曜賢 LAI, YAO-SHYAN
	INSURANCE MARKETING		
開課系級	風保二P	開課 資料	實體課程 選修 單學期 2學分
	TLOXB2P		
課程與SDGs 關聯性	SDG3 良好健康和福祉 SDG4 優質教育 SDG9 產業創新與基礎設施		
系 ( 所 ) 教育目標			
一、充實風險管理與保險專業知識，強化學生專業技能。 二、重視產學合作互動，結合理論與實務運用。 三、鼓勵專業證照考試，提升學生就業競爭能力。			
本課程對應院、系(所)核心能力之項目與比重			
C. 具有核保理賠及行銷能力。(比重：100.00)			
本課程對應校級基本素養之項目與比重			
2. 資訊運用。(比重：25.00) 3. 洞悉未來。(比重：25.00) 5. 獨立思考。(比重：25.00) 7. 團隊合作。(比重：25.00)			
課程簡介	本課程在描述保險行銷策略的重要原理與原則，並提供一個有系統的行銷管理方法，展現可行的行銷方案		
	The class delineates the fundamentals of insurance marketing strategy, offers a systematic approach to marketing management, and presents a value-based framework for developing viable market offerings.		

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	讓學生保險行銷相關策略與組合知識	To understand the issues pertaining to the development of insurance marketing strategy and marketing mix that will guide the company's tactical activities.
2	讓學生學習保險行銷的實務應用	To learn the practical application of insurance marketing theory.

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	C	2357	講述、討論	測驗、作業
2	技能	C	2357	講述、討論	測驗、作業

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	110/02/22~ 110/02/28	保險行銷管理導論(一)	
2	110/03/01~ 110/03/07	保險行銷管理導論(二)	
3	110/03/08~ 110/03/14	關係行銷	
4	110/03/15~ 110/03/21	保險行銷概論(一)	
5	110/03/22~ 110/03/28	保險行銷環境	
6	110/03/29~ 110/04/04	保險市場行銷調查(一)	
7	110/04/05~ 110/04/11	保險市場行銷調查(二)	
8	110/04/12~ 110/04/18	保險市場需求	
9	110/04/19~ 110/04/25	保險消費者購買行為	
10	110/04/26~ 110/05/02	期中考試週	
11	110/05/03~ 110/05/09	保險目標市場行銷策略(一)	

12	110/05/10~ 110/05/16	保險目標市場行銷策略(二)	
13	110/05/17~ 110/05/23	保險產品策略	
14	110/05/24~ 110/05/30	保險價格策略	
15	110/05/31~ 110/06/06	保險通路策略	
16	110/06/07~ 110/06/13	保險推廣策略	
17	110/06/14~ 110/06/20	保險行銷道德	
18	110/06/21~ 110/06/27	期末考試週	
修課應 注意事項			
教學設備		電腦	
教科書與 教材		保險行銷, 范姜肱 著, 第二版。五南出版, 2019年, 02-27055066	
參考文獻		1.保險行銷學, 劉子操等編著, 五南出版 2.壽險行銷, 謝耀龍 著, 華泰出版 3.我國保險行銷通路未來發展趨勢, 王維元等 著, 保險事業發展中心出版	
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: % ◆平時評量: 20.0 % ◆期中評量: 30.0 % ◆期末評量: 40.0 % ◆其他〈出席率及上課狀況〉: 10.0 %	
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>	