

淡江大學 110 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	行銷管理	授課 教師	陳姿穎 CHEN, TZU-YING
	MARKETING MANAGEMENT		
開課系級	風保二 B	開課 資料	實體課程 必修 單學期 3 學分
	TLOXB2B		
課程與SDGs 關聯性	SDG4 優質教育		
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	本課程介紹各種行銷管理工具，包括產品、訂價、通路及促銷策略，概要性地循序講授。鼓勵學生積極參與課堂及小組討論，以達到良好的學習成效。		

	This course provides an introduction to the study of marketing management. It will focus on the four instruments of marketing including product management, pricing strategies, channel management, and promotion skills. Students are expected to develop an understanding of how to implement marketing strategies in practice. Active participation in the class and group discussions is highly encouraged.
--	---

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	瞭解行銷管理的基本觀念	To understand the fundamental concepts of marketing management.
2	瞭解如何將行銷管理應用於實務探討	To implement theoretical knowledge of marketing management in practice.

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	AB	27	講述、討論	測驗、作業、討論(含課堂、線上)、報告(含口頭、書面)
2	認知	AB	27	講述、討論	測驗、作業、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	111/02/21~ 111/02/25	課程規劃說明	
2	111/02/28~ 111/03/04	國定假日	和平紀念日
3	111/03/07~ 111/03/11	Chapter 1 行銷：創造顧客價值與參與	
4	111/03/14~ 111/03/18	Chapter 1 行銷：創造顧客價值與參與	
5	111/03/21~ 111/03/25	Chapter 2 公司與行銷策略：夥伴合作以創造顧客參與、價值與關係	
6	111/03/28~ 111/04/01	Chapter 3 分析行銷環境	
7	111/04/04~ 111/04/08	國定假日	兒童節
8	111/04/11~ 111/04/15	Chapter 6 顧客導向行銷策略：為目標顧客創造價值	

9	111/04/18~ 111/04/22	期中考複習	
10	111/04/25~ 111/04/29	期中考試週	
11	111/05/02~ 111/05/06	Chapter 7 產品、服務與品牌：建立顧客價值	
12	111/05/09~ 111/05/13	Chapter 9 訂價策略：了解與掌握顧客價值	
13	111/05/16~ 111/05/20	Chapter 10 行銷通路：傳遞顧客價值	
14	111/05/23~ 111/05/27	Chapter 13 廣告與公共關係	
15	111/05/30~ 111/06/03	期末分組報告	口頭報告
16	111/06/06~ 111/06/10	期末分組報告	口頭報告
17	111/06/13~ 111/06/17	期末分組報告	口頭報告
18	111/06/20~ 111/06/24	期末考試週	
修課應 注意事項	開學後公佈		
教學設備	電腦、投影機		
教科書與 教材	行銷管理 (4版) ；廖淑伶、馬友蕙編譯；Philip Kotler、Gary Armstrong原著；高立圖書2022年1月出版。		
參考文獻			
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： 10.0 %   ◆平時評量：20.0 %   ◆期中評量：30.0 % ◆期末評量：        % ◆其他〈期末報告 (口頭報告、書面報告)〉：40.0 %		
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>		