

淡江大學 110 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	行銷策略與實務	授課 教師	鄧珮珮
	MARKETING STRATEGIES AND PRACTICE		
開課系級	國企系進學三A	開課 資料	實體課程 選修 單學期 2學分
	TLFXE3A		
課程與SDGs 關聯性	SDG12 負責任的消費與生產		
系 (所) 教育目標			
<p>一、透過「樸實剛毅」的教育理念，期望學生能「生活儉樸」、「做事務實」、「為人剛正」、「意志堅決」。</p> <p>二、注重專業與生活教育的相互配合，促進德、智、體、群、美五育均衡發展，以達成「心靈卓越」的核心價值。</p> <p>三、審視國內外經濟情勢的演變，培訓具備「國際經貿」與「國際企業」的專業知識。</p>			
本課程對應院、系(所)核心能力之項目與比重			
<p>A. 培訓具有國際經貿、國際企業之通才能力。(比重：30.00)</p> <p>B. 培訓具有國際化、未來化、資訊化之通才能力。(比重：25.00)</p> <p>C. 培訓具有分析國內外經濟情勢演變之能力。(比重：15.00)</p> <p>D. 培訓具有行銷與財務管理之能力。(比重：30.00)</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：30.00)</p> <p>2. 資訊運用。(比重：20.00)</p> <p>5. 獨立思考。(比重：50.00)</p>			
課程簡介	<p>本課程重於行銷策略應具備的思考邏輯，透過實務案例分享、體驗互動等方式進行，讓學員將了解環境或情境與顧客需求的引導、顧客的分類、產品定位的內涵等。學員將從課程中培育對顧客與市場的敏銳度，並具備正確的行銷思維。</p>		

	This course focuses on the thinking logic that marketing strategies should have. Through the real cases sharing, experience and interaction, etc., students will understand the environment or situation and the guidance of customer needs, customer classification, and the position of products. Students will develop customer and market acumen from the courses, as well as have the right marketing thinking.
--	--

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	一、透過專業與實務教學的課程內容，促進完善均衡發展。 二、了解國內外行銷實例，奠定具備國際企業的專業知識。 三、秉持良善吸引良善的信念，期望學生們為人處事正面積極，務實樂觀。	1. Promote a fully balanced development through the course content of professional and practical teaching. 2. Understand the actual cases of domestic and foreign marketing, and have the professional knowledge of international enterprises. 3. Adhering to the belief that goodness attracts goodness, and expect students to be positive, pragmatic and optimistic.

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	情意	ABCD	125	講述	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	111/02/21~ 111/02/25	Introduction	
2	111/02/28~ 111/03/04	講座主題1:體驗式行銷	
3	111/03/07~ 111/03/11	講座主題2:促銷活動	
4	111/03/14~ 111/03/18	講座主題3:獎勵旅遊行銷活動	
5	111/03/21~ 111/03/25	講座主題4:DISC人格特質分析與消費習性	
6	111/03/28~ 111/04/01	講座主題5:外商在台成立分公司經驗分享	
7	111/04/04~ 111/04/08	講座主題6:廣告案例分享	
8	111/04/11~ 111/04/15	講座主題7:行銷經驗分享	

9	111/04/18~ 111/04/22	講座主題8:職場轉換經驗分享	
10	111/04/25~ 111/04/29	期中考試週	
11	111/05/02~ 111/05/06	講座主題9:後疫情時代行銷	
12	111/05/09~ 111/05/13	講座主題10:故事行銷	
13	111/05/16~ 111/05/20	講座主題11:外商與台商之行銷策略思維	
14	111/05/23~ 111/05/27	講座主題12:虛實整合實例分享	
15	111/05/30~ 111/06/03	講座主題13:直銷產業發展	
16	111/06/06~ 111/06/10	講座主題14:直銷商德約法	
17	111/06/13~ 111/06/17	講座主題15:課程Review	
18	111/06/20~ 111/06/24	期末考試週	
修課應 注意事項	出席和參與相當重要		
教學設備	電腦、投影機		
教科書與 教材	隋堂講義		
參考文獻			
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： 20.0 % ◆平時評量： % ◆期中評量：30.0 % ◆期末評量：50.0 % ◆其他〈 〉： %		
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。		