

淡江大學112學年度第1學期課程教學計畫表

課程名稱	全球產業趨勢與分析	授課教師	孫嘉祈 SUN, CHIA-CHI			
	GLOBAL INDUSTRY TREND AND ANALYSIS					
開課系級	國企一碩士班A	開課資料	實體課程 選修 單學期 3學分			
	TLFXM1A					
課程與SDGs 關聯性	SDG4 優質教育 SDG9 產業創新與基礎設施					
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：30.00)</p> <p>C. 培訓具有分析國內外經濟情勢演變之能力。(比重：30.00)</p> <p>D. 培訓具有行銷與財務管理之能力。(比重：10.00)</p>						
本課程對應校級基本素養之項目與比重						
<ol style="list-style-type: none"> 1. 全球視野。(比重：20.00) 2. 資訊運用。(比重：15.00) 3. 洞悉未來。(比重：20.00) 4. 品德倫理。(比重：10.00) 5. 獨立思考。(比重：15.00) 6. 樂活健康。(比重：5.00) 7. 團隊合作。(比重：10.00) 8. 美學涵養。(比重：5.00) 						

課程簡介	面對全球化及區域經濟整合的趨勢，產業版圖快速轉移，全球產業經營環境競爭更加劇烈。面對科技推陳出新、國際資源重新配置，產業價值分工重整與多元發展，教導學生如何能讓企業經營者，清楚企業所處的環境，正確研判企業與競爭者的實力消長，進而掌控產業全盤的戰場情勢，擬訂有效的競爭策略，實為追求卓越企業的重要課題；而產業分析正是被視為因應此一挑戰的重要工具與手法。
	Facing the trend of globalization and regional economic integration, the industrial layout is rapidly shifting, and the competition in the global industrial business environment is more intense. In the face of technological innovation, re-allocation of international resources, reorganization of industrial value division of labor and diversified development, students are taught how to enable business operators to understand the environment in which the business is located, and to correctly judge the strength of the company and its competitors.

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	本課程教導學會產業分析的方法，除了瞭解所屬產業的未來發展趨勢，同時也能藉由系統性的思考架構，剖析優勢、劣勢、機會與威脅。	Industry knowledge: Use structured learning to quickly grasp market opportunities, product development and trends This course teaches the method of industrial analysis, not only to understand the future development trend of the industry, but also to analyze the advantages, disadvantages, opportunities and threats through a systematic thinking framework. Industry Insights: Through extensive data collection, appropriate analytical models to generate unique and useful insights

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	ABCD	12345678	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	112/09/11~ 112/09/17	課程介紹	

2	112/09/18~ 112/09/24	Creating Customer Value and Engagement	
3	112/09/25~ 112/10/01	Creating Customer Value and Engagement	
4	112/10/02~ 112/10/08	Company and Marketing Strategy: Partnering to Build Customer Engagement, Value, and Relationships	
5	112/10/09~ 112/10/15	Company and Marketing Strategy: Partnering to Build Customer Engagement, Value, and Relationships	
6	112/10/16~ 112/10/22	Analyzing the Marketing Environment	
7	112/10/23~ 112/10/29	Analyzing the Marketing Environment	
8	112/10/30~ 112/11/05	Managing Marketing Information to Gain Customer Insights	
9	112/11/06~ 112/11/12	Managing Marketing Information to Gain Customer Insights	
10	112/11/13~ 112/11/19	期中考	
11	112/11/20~ 112/11/26	Understanding Consumer and Business Buyer Behavior	
12	112/11/27~ 112/12/03	Understanding Consumer and Business Buyer Behavior	
13	112/12/04~ 112/12/10	Customer Value–Driven Marketing Strategy: Creating Value for Target Customers	
14	112/12/11~ 112/12/17	Customer Value–Driven Marketing Strategy: Creating Value for Target Customers	
15	112/12/18~ 112/12/24	期末報告	
16	112/12/25~ 112/12/31	期末報告	
17	113/01/01~ 113/01/07	期末報告	
18	113/01/08~ 113/01/14	期末考	
課程培養 關鍵能力	問題解決		
跨領域課程			
特色教學 課程	專題/問題導向(PBL)課程		
課程 教授內容	邏輯思考		

修課應 注意事項	
教科書與 教材	自編教材：簡報、講義
參考文獻	Marketing Management: A Strategic Decision-Making Approach. 8th Edition. By John Mullins and Orville Walker.
學期成績 計算方式	<p>◆出席率： 30.0 % ◆平時評量：20.0 % ◆期中評量： %</p> <p>◆期末評量： %</p> <p>◆其他〈組別報告〉：50.0 %</p>
備 考	<p>「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。</p> <p>※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。</p>