

淡江大學 112 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	陳姿穎 CHEN, TZU-YING
	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	SDG4 優質教育		
系（所）教育目標			
<p>一、充實風險管理與保險專業知識，強化學生專業技能。</p> <p>二、重視產學合作互動，結合理論與實務運用。</p> <p>三、鼓勵專業證照考試，提升學生就業競爭能力。</p>			
本課程對應院、系(所)核心能力之項目與比重			
<p>A. 具有一般商管專業知識能力。(比重：20.00)</p> <p>B. 具有辨識保險商品能力。(比重：5.00)</p> <p>C. 具有核保理賠及行銷能力。(比重：60.00)</p> <p>D. 具有保險投資理財規劃能力。(比重：5.00)</p> <p>E. 具有風險管理與保險經營管理能力。(比重：5.00)</p> <p>F. 具有職業倫理及團隊合作精神。(比重：5.00)</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：15.00)</p> <p>2. 資訊運用。(比重：10.00)</p> <p>3. 洞悉未來。(比重：15.00)</p> <p>4. 品德倫理。(比重：10.00)</p> <p>5. 獨立思考。(比重：10.00)</p> <p>6. 樂活健康。(比重：10.00)</p> <p>7. 團隊合作。(比重：20.00)</p> <p>8. 美學涵養。(比重：10.00)</p>			

課程簡介	本課程將透過保險公司的產品、訂價、通路及促銷策略，瞭解行銷管理與策略制定的方法。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 in the insurance business. It will focus on the four instruments of marketing including product management, pricing strategies, channel management, and promotion skills. 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	ABCDEF	12345678	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	ABCDEF	12345678	講述、討論	測驗、作業、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	113/02/19~ 113/02/25	課程規劃說明	
2	113/02/26~ 113/03/03	行銷管理導論	
3	113/03/04~ 113/03/10	第一章 保險行銷概論	
4	113/03/11~ 113/03/17	第二章 保險行銷管理	公布分組名單

5	113/03/18~ 113/03/24	第三章 保險行銷市場	
6	113/03/25~ 113/03/31	第四章 保險市場需求與保險購買者行為	
7	113/04/01~ 113/04/07	教學行政觀摩日	
8	113/04/08~ 113/04/14	第五章 保險目標市場行銷	
9	113/04/15~ 113/04/21	期中考試週	期中考
10	113/04/22~ 113/04/28	期末分組報告說明	
11	113/04/29~ 113/05/05	第六章 保險產品策略	
12	113/05/06~ 113/05/12	第七章 保險促銷策略	
13	113/05/13~ 113/05/19	第八章 保險訂價策略	
14	113/05/20~ 113/05/26	第九章 保險通路策略	
15	113/05/27~ 113/06/02	期末分組報告	口頭報告
16	113/06/03~ 113/06/09	期末分組報告	口頭報告
17	113/06/10~ 113/06/16	期末分組報告	口頭報告
18	113/06/17~ 113/06/23	教師彈性教學週 (專題學習)	MS Teams遠距授課
課程培養 關鍵能力			
跨領域課程			
特色教學 課程			
課程 教授內容		邏輯思考 A I 應用	
修課應 注意事項		1. 請使用正版書籍。 2. 建議修畢保險學課程的同學再行選修。 3. 修課同學需進行分組。如果第3週 (3/7登記截止) 未提供分組名單者，將由授課教師代為進行分組，日後不得有異議。 4. 採隨機點名，點名後不接受補點。 (1) 如欲請假者，須在一週內補假單。 (2) 逾期者，假單概不受理。 5. 上課進度與範圍將視學生學習情況做調整，授課教師保有調整教學大綱與授課進度之權利。	

教科書與教材	自編教材:簡報 採用他人教材:教科書 教材說明: 保險行銷:兩岸實務與個案(2版);范姜肱;五南出版。
參考文獻	保險行銷概要(修訂2版);財團法人保險事業發展中心出版。
學期成績計算方式	◆出席率: %    ◆平時評量:10.0 %    ◆期中評量:35.0 % ◆期末評量:45.0 % ◆其他〈出席率、上課態度〉: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>