

淡江大學 114 學年度第 1 學期課程教學計畫表

課程名稱	商展行銷	授課 教師	蔡依瑩 TSAI, YI-YING
	TRADE SHOW AND EVENT MARKETING		
開課系級	國行一碩專班 A	開課 資料	實體課程 選修 單學期 3學分
	TLFAJ1A		
課程與SDGs 關聯性	SDG3 良好健康和福祉 SDG8 尊嚴就業與經濟發展 SDG11 永續城市與社區		
系（所）教育目標			
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」。 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。 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。			
本課程對應院、系(所)核心能力之項目與比重			
A. 培訓具有國際經貿、國際企業之通才能力。(比重：30.00) B. 培訓具有國際化、未來化、資訊化之通才能力。(比重：20.00) C. 培訓具有分析國內外經濟情勢演變之能力。(比重：30.00) D. 培訓具有行銷與財務管理之能力。(比重：20.00)			
本課程對應校級基本素養之項目與比重			
1. 全球視野。(比重：20.00) 2. 資訊運用。(比重：10.00) 3. 洞悉未來。(比重：10.00) 4. 品德倫理。(比重：10.00) 5. 獨立思考。(比重：10.00) 6. 樂活健康。(比重：10.00) 7. 團隊合作。(比重：20.00) 8. 美學涵養。(比重：10.00)			

課程簡介	本課程旨在培養學生掌握商展行銷的核心概念與實務技能，內容涵蓋展覽活動規劃、市場定位、參展策略、品牌展示、觀眾互動設計與後續行銷追蹤等。透過案例分析與專案模擬，學生將學習如何有效整合資源，提升參展效益，並掌握展覽作為行銷工具在B2B與B2C市場中的應用，為未來參與國際展會與行銷企劃奠定基礎。				
	This course aims to equip students with essential knowledge and practical skills in trade show marketing. Topics include exhibition planning, market positioning, booth strategy, brand presentation, audience engagement, and post-event follow-up. Through case studies and hands-on projects, students will learn how to integrate resources, maximize exhibit impact, and apply exhibition marketing effectively in both B2B and B2C contexts. The course prepares students for participation in international trade fairs and strategic marketing events.				
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	讓學生透過學習與討論，能夠更加了解商展行銷並於將來應用於自身所服務的企業。			Students are expected to have logical understanding toward global event marketing	
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	技能	ABCD	12345678	講述、討論、體驗	作業、討論(含課堂、線上)、報告(含口頭、書面)、活動參與
授 課 進 度 表					
週次	日期起訖	內 容 (Subject/Topics)			備註
1	114/09/15~ 114/09/21	課程介紹與企劃書架構說明			
2	114/09/22~ 114/09/28	商展市場概況分析			學習商展研究理論基礎
3	114/09/29~ 114/10/05	產品與服務描述撰寫技巧 (含定價策略)			
4	114/10/06~ 114/10/12	目標客戶與競爭者分析方法			
5	114/10/13~ 114/10/19	廣宣與行銷策略擬定			

6	114/10/20~ 114/10/26	營運計畫：供應商、地點與人力安排	
7	114/10/27~ 114/11/02	法規、保險與風險控管介紹	
8	114/11/03~ 114/11/09	管理計畫與團隊分工模擬	
9	114/11/10~ 114/11/16	期中考：商展研究草案簡報與個別提問	學習商展行銷研究法
10	114/11/17~ 114/11/23	行動計畫設計與時程安排	
11	114/11/24~ 114/11/30	財務資訊撰寫一：策展成本與營運資本	
12	114/12/01~ 114/12/07	財務資訊撰寫二：銷售預測與現金流預測	
13	114/12/08~ 114/12/14	如何製作有效簡報與口語表達技巧訓練	
14	114/12/15~ 114/12/21	跨文化溝通：展場口譯實務與商用演說演練	
15	114/12/22~ 114/12/28	跨文化溝通：展場應對技巧與文化差異回應練習	
16	114/12/29~ 115/01/04	AR/VR在商展行銷中的應用與互動設計	
17	115/01/05~ 115/01/11	期末考：完整商展研究簡報與問答	學習商展行銷模型建構
18	115/01/12~ 115/01/18	行銷資料庫應用	線上學習
課程培養 關鍵能力		國際移動、跨領域	
跨領域課程		STEAM課程(S科學、T科技、E工程、M數學，融入A人文藝術領域)	
特色教學 課程		專題/問題導向(PBL)課程 協同教學(校內多位老師、業師)課程 學習科技(如AR/VR等)融入實體課程	
課程 教授內容		邏輯思考 A I 應用 永續議題	
修課應 注意事項		1.請依規定格式與截止時間上傳作業，逾期不予補交（特殊情況請事先請假）。 2.請定期登入課程平台（iClass)查看公告與繳交作業。	
教科書與 教材		自編教材：簡報、講義 採用他人教材：簡報、講義、影片	
參考文獻			

學期成績 計算方式	◆出席率： 10.0 % ◆平時評量：30.0 % ◆期中評量：30.0 % ◆期末評量：30.0 % ◆其他〈 〉： %
備 考	「教學計畫表管理系統」網址： https://web2.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。 ※「遵守智慧財產權觀念」及「不得非法影印、下載及散布」。請使用正版教科 書，勿非法影印他人著作，以免觸法。