

淡江大學114學年度第1學期課程教學計畫表

課程名稱	行銷策略規劃	授課教師	陳水蓮 CHEN, SHUI-LIEN			
	THE PLANNING OF MARKETING STRATEGY					
開課系級	管科一碩專班A	開課資料	實體課程 選修 單學期 3學分			
	TLGXJ1A					
課程與SDGs 關聯性	SDG4 優質教育	系(所)教育目標				
<p>一、精實管理科學專業。</p> <p>二、學習自我成長。</p> <p>三、連結理論與實務。</p> <p>四、增進團隊合作溝通。</p> <p>五、培養判斷與分析技巧。</p> <p>六、重視組織永續經營。</p>						
本課程對應院、系(所)核心能力之項目與比重						
A. 決策分析能力。(比重：30.00) B. 統計分析能力。(比重：5.00) C. 財經分析能力。(比重：5.00) D. 組織經營管理能力。(比重：10.00) E. 團隊合作能力。(比重：30.00) F. 自我管理能力。(比重：10.00) G. 道德倫理能力。(比重：10.00)						
本課程對應校級基本素養之項目與比重						
1. 全球視野。(比重：15.00) 2. 資訊運用。(比重：5.00) 3. 洞悉未來。(比重：30.00) 4. 品德倫理。(比重：5.00) 5. 獨立思考。(比重：5.00) 6. 樂活健康。(比重：5.00) 7. 團隊合作。(比重：30.00) 8. 美學涵養。(比重：5.00)						

課程簡介	本課程主要在於發展一個結構性的架構來協助同學瞭解以及執行行銷功能。透過學習如何成功地將行銷功能各要素整合到一個具有策略性與一致性的行銷計畫，同學將會廣泛地接觸到以下的議題行銷系統之架構、策略性規劃、行銷組織、行銷環境、市場區隔與目標市場之選定、行銷組合策略等層面。
	The main purpose of this course is to develop a structural framework to help the students understand and practice the marketing function. By learning the integration for the marketing function and related elements as a strategic and consistent marketing plan, the students will extensively get in touch with the following issues: marketing framework, marketing organization, marketing environment, segmentation and market target, and marketing mix etc.

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	培育解決企業行銷管理能力的人才。	Designing and Managing Integrated Marketing Communications

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	ABCDEFG	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	114/09/15~ 114/09/21	Understanding Marketing Management	
2	114/09/22~ 114/09/28	行銷程序	
3	114/09/29~ 114/10/05	企劃緣起	
4	114/10/06~ 114/10/12	Analyzing Consumer Markets-B2C	
5	114/10/13~ 114/10/19	Analyzing Consumer Markets-B2B	
6	114/10/20~ 114/10/26	Identifying Market Segments and Targets	

7	114/10/27~ 114/11/02	Identifying Market Segments and Targets	
8	114/11/03~ 114/11/09	Setting Product Strategy and Building Strong Brands	
9	114/11/10~ 114/11/16	Developing Pricing Strategies and Programs	
10	114/11/17~ 114/11/23	期中考試週	
11	114/11/24~ 114/11/30	Channel Management	
12	114/12/01~ 114/12/07	Designing and Managing Integrated Marketing Channels	
13	114/12/08~ 114/12/14	Promotion Management	
14	114/12/15~ 114/12/21	CSR/ESG Marketing	
15	114/12/22~ 114/12/28	企劃簡報	
16	114/12/29~ 115/01/04	企劃簡報	
17	115/01/05~ 115/01/11	企劃簡報	
18	115/01/12~ 115/01/18	期末考試週	
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 永續議題		
修課應 注意事項			
教科書與 教材	採用他人教材:教科書		
參考文獻	Marketing Management, 13th Edition, by Philip Kotler; Kevin Lane Keller, 2008		

學期成績 計算方式	<p>◆出席率： 30.0 % ◆平時評量：30.0 % ◆期中評量：40.0 %</p> <p>◆期末評量： %</p> <p>◆其他〈 〉： %</p>
備 考	<p>「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。</p> <p>※「遵守智慧財產權觀念」及「不得不法影印、下載及散布」。請使用正版教科書，勿不法影印他人著作，以免觸法。</p>