

淡江大學 99 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	保險行銷學	授課 教師	趙志偉 Chao, Chih-wei
	INSURANCE MARKETING		
開課系級	保險三 P	開課 資料	選修 單學期 2學分
	TBIXB3P		
學系(門)教育目標			
<p>一、充實保險專業知識，提升學生專業技能。</p> <p>二、重視產學合作互動，結合理論與實務。</p> <p>三、鼓勵證照考試，增加學生就業機會。</p>			
學生基本能力			
<p>A. 具有一般商學專業知識之能力。</p> <p>B. 具有辨識保險商品之能力。</p> <p>C. 具有核保理賠及行銷之能力。</p> <p>D. 具有保險理財規劃之能力。</p> <p>E. 具有風險管理與保險經營管理之能力。</p> <p>F. 具有團隊合作之精神。</p> <p>G. 具有法律觀及工作倫理。</p>			
課程簡介	讓學生熟悉國內產壽險之經營環境與行銷制度，學習如何透過商品組合建立保險規劃，進而掌握保險行銷技巧與趨勢。		
	introducing the insurance operation and marketing system of property/non property, making the students learn the skill and tendency of insurance marketing through combing insurance products and completing insurance program.		

本課程教學目標與目標層級、學生基本能力相關性

一、目標層級(選填)：

- (一)「認知」(Cognitive 簡稱C)領域：C1 記憶、C2 瞭解、C3 應用、C4 分析、C5 評鑑、C6 創造
- (二)「技能」(Psychomotor 簡稱P)領域：P1 模仿、P2 機械反應、P3 獨立操作、P4 聯結操作、P5 自動化、P6 創作
- (三)「情意」(Affective 簡稱A)領域：A1 接受、A2 反應、A3 重視、A4 組織、A5 內化、A6 實踐

二、教學目標與「目標層級」、「學生基本能力」之相關性：

- (一)請先將課程教學目標分別對應前述之「認知」、「技能」與「情意」的各目標層級，惟單項教學目標僅能對應C、P、A其中一項。
- (二)若對應「目標層級」有1~6之多項時，僅填列最高層級即可(例如：認知「目標層級」對應為C3、C5、C6項時，只需填列C6即可，技能與情意目標層級亦同)。
- (三)再依據所訂各項教學目標分別對應該系「學生基本能力」。單項教學目標若對應「學生基本能力」有多項時，則可填列多項「學生基本能力」(例如：「學生基本能力」可對應A、AD、BEF時，則均填列)。

序號	教學目標(中文)	教學目標(英文)	相關性	
			目標層級	學生基本能力
1	1 介紹行銷導向,2 介紹行銷趨勢,3介紹國內產壽險經營環境, 4介紹國內產壽險行銷制度, 5熟悉保險商品, 6學習撰寫保險計劃案	1 introducing marketing orientation, 2 introducing marketing tendency, 3 introducing insurance operation, 4 introducing insurance marketing system, 5 familiar with insurance products	C3	ABEF
2	1 介紹行銷導向 2 介紹行銷趨勢 3介紹國內產壽險經營環境 4介紹國內產壽險行銷制度 5熟悉保險商品 6學習撰寫保險計劃案	1 introducing marketing orientation 2 introducing marketing tendency 3 introducing insurance operation 4 introducing insurance marketing system 5 familiar with insurance products 6 proposing insurance program	C3	ABEF

教學目標之教學策略與評量方法

序號	教學目標	教學策略	評量方法
1	1 介紹行銷導向,2 介紹行銷趨勢,3介紹國內產壽險經營環境, 4介紹國內產壽險行銷制度, 5熟悉保險商品, 6學習撰寫保險計劃案	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考
2	1 介紹行銷導向 2 介紹行銷趨勢 3介紹國內產壽險經營環境 4介紹國內產壽險行銷制度 5熟悉保險商品 6學習撰寫保險計劃案	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、小考、期中考

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	100/02/14~ 100/02/20	行銷之基本概念	
2	100/02/21~ 100/02/27	行銷環境之分析	
3	100/02/28~ 100/03/06	消費者購買行為及心理	
4	100/03/07~ 100/03/13	行銷研究、規劃與管理	
5	100/03/14~ 100/03/20	保險市場區隔及目標市場	
6	100/03/21~ 100/03/27	行銷組合策略及產品策略	
7	100/03/28~ 100/04/03	產險行銷通路制度	
8	100/04/04~ 100/04/10	壽險行銷通路制度	
9	100/04/11~ 100/04/17	保險規劃	
10	100/04/18~ 100/04/24	期中考試週	
11	100/04/25~ 100/05/01	專題報告	
12	100/05/02~ 100/05/08	分組討論	
13	100/05/09~ 100/05/15	專題報告	
14	100/05/16~ 100/05/22	分組討論	
15	100/05/23~ 100/05/29	專題報告	
16	100/05/30~ 100/06/05	分組討論	
17	100/06/06~ 100/06/12	專題報告	
18	100/06/13~ 100/06/19	期末考試週	
修課應 注意事項			
教學設備		電腦、投影機	
教材課本		Journal of Marketing, Journal of Risk and Insurance相關文獻	
參考書籍		Marketing Management, by Philip Kotler(中譯本, 行銷管理學, 方世榮譯, 東華書局)	

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	◆平時考成績：10.0 % ◆期中考成績：40.0 % ◆期末考成績： % ◆作業成績： 40.0 % ◆其他〈出席率〉：10.0 %
備 考	「教學計畫表管理系統」網址： http://info.ais.tku.edu.tw/csp 或由教務處 首頁〈網址： http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/ 〉教務資訊「教學計畫 表管理系統」進入。 ※非法影印是違法的行為。請使用正版教科書，勿非法影印他人著作，以免觸法。