

淡江大學 99 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	行銷企劃	授課 教師	黃癸榕 Huang Kuei-jung
	MARKETING PLANNING		
開課系級	資管四 P	開課 資料	選修 單學期 2學分
	TMIXB4P		
學系(門)教育目標			
因應國際學術潮流及國內實務需求，培育深具敬業態度與團隊精神之優越資訊技術、資訊應用、管理與規劃人才。			
學生基本能力			
<p>A. 問題分析與關鍵思考。</p> <p>B. 企業基礎與實務知識。</p> <p>C. 資訊系統運用。</p> <p>D. 程式設計。</p> <p>E. 網路系統規劃。</p> <p>F. 資料庫設計與管理。</p> <p>G. 系統整合。</p> <p>H. 資訊系統分析與設計。</p> <p>I. 專案管理。</p>			
課程簡介	<p>本課程將介紹行銷企劃的功能、行銷企劃程序、行銷企劃書格式與架構、企劃資料之蒐集與整理、市場調查、產業分析與市場分析、4P行銷組合、行銷策略與方案、行銷企劃案製作與執行。課程內容除主題要項講授之外，另將進行個案研討及分組討論與實例製作。</p>		
	<p>This course covers the following topics:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Functions of marketing planning •Procedures of developing a marketing plan •Structure and format of a marketing plan •Data collection and market survey •Industrial analysis and market analysis. •Marketing 4P •Marketing strategies and programs •Marketing plan writing and implementation <p>In addition to giving lectures in listed topics, case studies and group discussions will also be included.</p>		

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.讓學生了解行銷企劃的功能。	1.Understand the functions of marketing planning.	C2	B
2	2. 讓學生熟習行銷企劃的程序及撰寫格式與架構。	2. Study the procedures and format of developing a marketing plan.	C3	AB
3	3. 教導學生企劃資料蒐集與市場調查方法，進行產業分析與市場分析。	3. Teach students to collect data and conduct market survey for industrial and marketing analyses	C4	ABG
4	4. 訓練學生發展行銷策略與方案。	4. Train students to develop marketing strategies and programs.	C6	ABGI
5	5. 訓練學生製作行銷企劃並瞭解如何執行。	4. Select a specific product or service for marketing plan development and teach how to implement a marketing plan.	C6	ABGI

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.讓學生了解行銷企劃的功能。	課堂講授	出席率、期末考
2	2. 讓學生熟習行銷企劃的程序及撰寫格式與架構。	課堂講授	出席率、報告、期末考
3	3. 教導學生企劃資料蒐集與市場調查方法，進行產業分析與市場分析。	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考
4	4. 訓練學生發展行銷策略與方案。	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考
5	5. 訓練學生製作行銷企劃並瞭解如何執行。	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	100/02/14~ 100/02/20	課程簡介、行銷企劃概論	
2	100/02/21~ 100/02/27	企劃資料之蒐集與整理	
3	100/02/28~ 100/03/06	行銷企劃書格式與架構	
4	100/03/07~ 100/03/13	市場調查	
5	100/03/14~ 100/03/20	產業分析與市場分析	
6	100/03/21~ 100/03/27	4P行銷組合	
7	100/03/28~ 100/04/03	行銷策略與行銷方案	
8	100/04/04~ 100/04/10	行銷企劃案製作	
9	100/04/11~ 100/04/17	行銷企劃案例研討	
10	100/04/18~ 100/04/24	期中考試週	
11	100/04/25~ 100/05/01	行銷企劃之執行	
12	100/05/02~ 100/05/08	分組報告	
13	100/05/09~ 100/05/15	分組報告	
14	100/05/16~ 100/05/22	行銷企劃與資訊管理	
15	100/05/23~ 100/05/29	畢業考週	
16	100/05/30~ 100/06/05		
17	100/06/06~ 100/06/12		
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		成功撰寫行銷企劃案, 戴國良, 五南圖書公司、相關網站資料等	
參考書籍		Rhonda Abrams, The Successful Business Plan, The Planning Shop	

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：25.0 % ◆期中考成績：35.0 % ◆期末考成績：40.0 % ◆作業成績： % ◆其他〈 〉： %
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。