

開南管理學院九十三年度第二學期 財務金融學系科目教學計劃表

科目代碼	科目名稱	授課教師	修別	開課年級	學分數	每週時數
	中文：行銷學	許君毅	■必修 □選修	進修部一年級	3	3
	英文：Marketing	先修課程				
教學目標與內容	為使研習學生對行銷有基本認識及深入的了解，本課程將深入淺出，有系統的就行銷學相關知識、理論與運用，分別說明及探討，除課本外，將指定分組研讀及習作，以強化學習效果。					
實施方法	■講解法。 ■實作法。 ■討論法。 □演習法。 □問答法。 □其他（ ）。					
評量方式	期中測驗 30% ,期末測驗40% ,課堂報告20%,平時成績 10% 。其他（課堂報告分為六組,自選有關行銷之案例,依所學行銷理論加以說明,可使用簡報器材,並於報告後一週繳交書面報告）。					
授課使用及參考書籍	(請按作者、書名、版別、出版商、發行地、出版年份、起訖頁數順序填寫)。 林建煌，行銷管理，智勝文化，2004					
科目簡介(可含大綱及教學進度)：						
週數	日期	課程內容				
一	2/22、2/24	課程簡介、上課及評量說明。				
二	3/1、3/3	何謂行銷、顧客關係管理				
三	3/8、3/10	公司與行銷策略				
四	3/15、3/17	數位行銷				
五	3/22、3/24	行銷環境及行銷資訊管理				
六	3/29、3/31	消費者市場與行為				
七	4/5、4/7	4/5國定假日放假 4/7企業購買者行為				
八	4/12、4/14	市場區隔與目標市場定位				
九	4/19、4/21	品牌策略與產品生命週期				
十	4月26日	期中考				
十一	5/3、5/5	定價的考量與策略				
十二	5/10、5/12	5/10行銷通路 5/12分組報告1.2				
十三	5/17、5/19	5/17零售與批發 5/19分組報告3.4				
十四	5/24、5/26	5/24整合行銷 5/26分組報告5.6				
十五	5/31、6/2	廣告、銷售促銷與公共關係				
十六	6/7、6/9	直效行銷				
十七	6/14、6/16	競爭優勢的創造				
十八	6月21日	期末考				
說明：1.授課教師於學期前填寫本表，經課程委員會審核後，影印分送給教師所屬課程委員會召集人，授課班級所屬系、所及教務處課務組；並於開始上課時，將本內容向學生說明。2.本表於91.4.23第四次校課程委員會討論通過。						

課程委員會召集人：

財金系徐泰煒
主任

授課教師：許君毅

許君毅

94.3.05