

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：行銷管理	郭冠樟	必修	企管_二在一	3	3
	英文：Marketing Management	先修課程				
教學目標與內容	目標：理論與實務結合，以個案討論提升學生學習興趣，完成行銷企劃書 內容：課程內容包含八個部份：行銷趨勢、市場分析、競爭者分析、目標市場與市場區隔、SWOT分析、行銷策略、行銷預算規劃、利潤分析 參考書目：行銷學 / 黃營杉 / Mc Graw Hill (滄海) 行銷管理 / 鄭華清 / 全華					
實施方法	<input checked="" type="checkbox"/> 講解法。 <input checked="" type="checkbox"/> 實作法。 <input checked="" type="checkbox"/> 討論法。 <input type="checkbox"/> 演習法。 <input checked="" type="checkbox"/> 問答法。 <input type="checkbox"/> 其他 ()。					
評量方式	期中測驗 30% 。 期末測驗 30% 。 平時成績 40% 。					
授課使用及參考書籍	(請按作者、書名、版別、出版商、發行人、出版年份、起訖頁數順序填寫)。 行銷學 / 林建煌 / 華泰書局					
科目簡介(可含大綱及教學進度)：						
第1週：課程介紹						
第2週：e時代的行銷趨勢						
第3週：市場分析與策略						
第4週：市場區隔與定位分析						
第5週：SWOT分析						
第6週：消費者行為分析						
第7週：新產品開發與生命週期						
第8週：服務創新與行銷						
第9週：本週期中考試						
第10週：訂價策略與方法						
第11週：通路策略與佈局						
第12週：電子商務下的實虛整合						
第13週：商圈規劃與佈置概念介紹						
第14週：連鎖加盟						
第15週：推廣策略與網路行銷						
第16週：行銷研究						
第17週：分組報告(創業行銷計劃書)						
第18週：本週期末考試						
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年23第四次校課程委員會討論通過。						

課程委員會召集人：

主任李文雄

授課教師：

郭冠樟

課務組
95.3.22
收文章