

開南管理學院 九十四年度第 二 學期財金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	詹益郎	<input checked="" type="checkbox"/> 必修 <input type="checkbox"/> 選修	一年 A 班 B 班	3	3
	英文：Marketing	先修課程				

教學目標與內容

教導學生有關行銷的基本概念、行銷環境、顧客購買行爲、行銷策略、行銷組合決策及行銷的社會面等，以強化行銷專業知能。

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 0%。 期末測驗 0%。 平時成績 0%。 其他 (—) 成績 %。

授課使用

(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)。

及參考書籍

黃俊榮, "行銷學原理", ~~初版~~ 初版, 華泰文化事業公司, 2004, P.1-P.425.
參考書籍: 英文補充教材。

科目簡介(可含大綱及教學進度):

- 第1至第3週: 行銷基本概念, 行銷規劃與銷售預測, 行銷環境。
- 第4至第6週: 行銷資訊系統與行銷研究, 消費者市場, 組織市場。
- 第7至第8週: 目標市場與市場定位, 產品與服務決策, 期中考。
- 第9至第11週: 新產品與產品生命週期, 價格的訂定, 行銷通路。
- 第12至第14週: 批發、零售和實體分配, 行銷溝通, 廣告、促銷與公共關係。
- 第15至第16週: 人員銷售和直效行銷, 行銷與社會。
- 第17週: 複習和期末考。

說明:

- 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。
- 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:

財金系主任 何文榮

授課教師:

詹益郎

課務組
95.3.21
收文章