

## 開南大學 95 年度第 1 學期 物流與航運管理 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：流通與通路管理	邱榮和	<input type="checkbox"/> 必修 <input checked="" type="checkbox"/> V 選修	物流所 EMBA 2 年 A 班	3	3
	英文：Management of Marketing & Distribution Channels	先修課程	None			
教學目標與內容	The aim of the course is to provide students with a comprehensive understanding of the fundamentals of Management of Marketing & Distribution Channels. The major subject matters are as follows: the relationship of marketing channels and logistics management, the structure and functions of marketing channels, the segmentation for marketing channel design, supply-side channel analysis, analysis of channel power, managing conflict to increase channel coordination, strategic alliance in distribution channel, vertical integration in distribution, different types of channel institutions such as retailing, wholesaling, franchising, distribution business in Taiwan.					
實施方法	V 講解法。 <input type="checkbox"/> 實作法。 V 討論法。 <input type="checkbox"/> 演習法。 V 問答法。 <input type="checkbox"/> 其他 ( )。					
評量方式	期中測驗 20 %。 期末測驗 20 %。 平時成績 40 %。 其他 (報告、作業) 成績 20 %。					
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)。 1. Coughlan, Anne T. et. al. (2006) <u>Marketing Channels</u> , 7 <sup>th</sup> ed., Pearson/Prentice Hall, USA. 2. 許英傑(2005) <u>流通經營管理</u> , 第三版, 台北: 新陸書局。					

## 科目簡介(可含大綱及教學進度):

The major subject matters are as follows: the relationship of marketing channels and logistics management, the structure and functions of marketing channels, the segmentation for marketing channel design, supply-side channel analysis, analysis of channel power, managing conflict to increase channel coordination, strategic alliance in distribution channel, vertical integration in distribution, different types of channel institutions such as retailing, wholesaling, franchising, distribution business in Taiwan.

## 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:

物流系  
主任陳 翰

授課教師:

邱榮和

課務組  
95.10.18  
收文章