

# 100-1 大葉大學 完整版課綱

## 基本資訊

課程名稱	服務業行銷	科目序號 / 代號	2767 / MTB3008
開課系所	行銷與流通管理學系	學制 / 班級	進修學士班4年1班
任課教師	龐峻菱	專兼任別	專任
必選修 / 學分數	選修 / 3	畢業班 / 非畢業班	畢業班
上課時段 / 地點	(三)BCD / B201	授課語言別	中文

## 課程簡介

本課程將加強服務行銷觀念之探究和策略運用為主要目標，以因應變化迅速的行銷環境，培養學生在服務業行銷企劃能力，符合現代行銷人的基本要求。

課程將透過講授方式與學生互動的情境教學為主，經由學理的深入淺出更輔以個案實例探討分析，來培養學生的專業能力(P)與對問題解決的能力(S)，並藉由課程規劃的行銷期末報告來養成同學的團隊合作、溝通協調力(C)，更重要的是從小組報告中學習如何表達呈現報告能力與對學術倫理、道德關懷正視的重要性(E)。

希望同學將理論與實務的配合產生行銷策略之創意，或以模仿創新為主要引導方向，並且探討國內、外成功與失敗行銷個案，以啟發同學思考，分析之能力。

除了課本外，將會有另外補充講義輔助教學，請同學課前預習，課後複習，讓行銷生活化，生活行銷化。

簡言之，本課程結合有三大面向：

### A. 管院宇企管系之教育目標

1. 提共多元管理知識平台，深根管理知識探究之素養。

2. 強化學生國際觀與管理知識之競爭力。

### B. 符合管院之核心能力四大構面

1. S(Problem solving)-解決問題能力(洞悉力、決策力、執行力)

2. C(Communication)-溝通能力(傾聽能力、表達能力)

3. E(Ethic)-倫理觀(社會倫理、企業倫理、學術倫理)

4. P(Professional)-專業能力(管理能力-強調商管知識與技能、學術能力-強調商管學術專業)

### C. 並且希望達成

1 多元化教學

2 國際觀之培養

## 課程大綱

本課程主要在強調「整合創新能力」、「診斷服務業改善能力」、「策略規劃能力」三項專業能力，並依據院、系核心能力(S&not;-團隊合作與創造力、C-溝通能力、E-道德關懷、P-專業能力)，計劃於每一週培養之核心能力分述如下：

1課程簡介(SCEP)、2服務業特性與類型(SCEP)、3顧客知覺價值、服務品質、滿意度(SCP)、4服務業消費者行為(SP)、5顧客關係與顧客忠誠度(SP)、6顧客體驗與體驗行銷(SCP)、7期中考、8服務組成定位與創新(SCEP)、9服務流程與供需管理(SP)、10服務業市場區隔(SCP)、12服務業通路、13個案討論、14訂價策略、15服務業促銷策略、16服務業溝通、17期末報告(SCEP)、18期末報告(SCEP)

## 基本能力或先修課程

企業管理(管理學)、行銷管理

## 課程與系所基本素養及核心能力之關連

- 管理專業能力
- 溝通能力
- 團隊合作能力
- 創造力
- 道德關懷

## 教學計畫表

系所核心能力	權重(%) 【A】	檢核能力指標(績效指 標)	教學策略	評量方法及配分 權重	核心能力 學習成績 【B】	期末學習 成績 【C=B*A 】
管理專業能力	60%	具備生產、行銷、人事、研發、財務之各領域專業知識及實務能力，尤重行銷專業領域	講述法 小組討論 個案討論 學生上台報告	期中考: 30% 期末考: 30% 書面報告: 40%	加總: 100	60
溝通能力	15%	有效傳達與接收資訊、知識的能力	講述法 小組討論 個案討論 影片欣賞 學生上台報告	期中考: 30% 期末考: 30% 書面報告: 40%	加總: 100	15
團隊合作能力	15%	透過與同儕互動、分工與互助以達成特定目標的能力	講述法 小組討論 個案討論 學生上台報告	期中考: 30% 期末考: 30% 書面報告: 40%	加總: 100	15
創造力	5%	產生新穎想法並付諸實行的能力	講述法 小組討論 個案討論 學生上台報告	期中考: 30% 期末考: 30% 書面報告: 40%	加總: 100	5

道德關懷	5%	具備人文素養、同理心及對環境的關心	講述法 小組討論 個案討論 學生上台報告	期中考: 30% 期末考: 30% 書面報告: 40%	加總: 100	5
------	----	-------------------	-------------------------------	-----------------------------------	---------	---

### 成績稽核

書面報告: 40%

期中考: 30%

期末考: 30%

### 教科書(尊重智慧財產權，請用正版教科書，勿非法影印他人著作)

書名	作者	譯者	出版社	出版年
服務業行銷與管理	曾光華		前程書局	2011
服務業行銷	曾光華		前程書局	0

### 參考教材及專業期刊導讀(尊重智慧財產權，請用正版教科書，勿非法影印他人著作)

書名	作者	譯者	出版社	出版年
無參考教材及專業期刊導讀				

### 上課進度

週次	教學內容	分配時數(%)				
		講授	示範	習作	實驗	其他
1	課程簡介	0	0	0	0	0
2	服務業概論	0	0	0	0	0
3	服務特性與類型	0	0	0	0	0
4	顧客知覺、服務品質與滿意度	0	0	0	0	0
5	服務業消費者行為	0	0	0	0	0
6	顧客關係與忠誠度	0	0	0	0	0
7	顧客體驗與體驗行銷	0	0	0	0	0
8	個案教學與討論	0	0	0	0	0
9	期中考	0	0	0	0	0
10	服務組成、定位與創新	0	0	0	0	0
11	服務人員與實體環境	0	0	0	0	0
12	服務流程與供需	0	0	0	0	0
13	個案教學與討論	0	0	0	0	0
14	服務業的訂價與通路	0	0	0	0	0
15	服務業的促銷	0	0	0	0	0
16	期末報告	0	0	0	0	0
17	期末報告	0	0	0	0	0
18	期末報告	0	0	0	0	0

