

100-1 大葉大學 完整版課綱

基本資訊			
課程名稱	行銷管理	科目序號 / 代號	2780 / RMB1012
開課系所	休閒事業管理學系	學制 / 班級	進修學士班2年1班
任課教師	林志鈞	專兼任別	專任
必選修 / 學分數	必修 / 3	畢業班 / 非畢業班	非畢業班
上課時段 / 地點	(二)ABC / B508	授課語言別	中文

課程簡介

A.大葉大學管理學院學士班教育目標：

- 1.學生瞭解其志向，適才適性發展
- 2.多元選擇多元學習
- 3.培養學生成為管理人才

B.大葉大學管理學院學士班培育之核心能力：

- 1.專業能力
商管基礎知識
- 2.解決問題能力
執行力、決策力、洞悉力
- 3.溝通能力
傾聽能力、表達能力
- 4.倫理觀
企業倫理、社會倫理

C.大葉大學管理學院學士班課程特色：

- 1.多元適性發展
- 2.多元課程規劃
- 3.多元學習選擇

行銷管理課程教學目的：

本課程乃有系統地探討行銷管理理論及其應用(A3, B1)，強調重要觀念的解析(B2)，以國際知名的經典行銷實務，並加入台灣最具話題性、最熱門的行銷個案，豐富又生活化的中外案例，不但讓同學能夠輕鬆對應個案的分析與探討，也提供行銷工作者觀摩學習的良機(A2)；並以國內外實例與生活見聞來解釋學理的應用(C1)。藉以提升同學對行銷議題的興趣(A1)，並培養同學分析與解決行銷問題的能力(B2, B3)。

課程大綱

從基礎概念出發，探討市場區隔、定位以及行銷四大決策變數 產品、定價、通路與溝通策略，最後再強調國際行銷、行銷道德和企業倫理價值觀等熱門議題，深入淺出讓同學迅速且有效吸收，最關鍵的行銷管理概念。目的在使有心從事服務業的同學，培養其實際規劃及管理的能力，建立創新與服務管理的專業人才培養；落實理論與經營實務並重之學習。課程將結合理論與實務的教學，增強在地紮根及全球視野的經

營人才培育，強化溝通與表達，落實企業倫理與價值之養成，祈能培養同學專業、服務、學習、創新的管理技能。

基本能力或先修課程

無

課程與系所基本素養及核心能力之關連

- 📦 休閒專業
 - 規劃管理
- 📦 實際執行
- 📦 問題解決
 - 自我調適學習
 - 企業倫理
 - 表達溝通

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】
休閒專業	30%		個案討論	小考: 45% 期中考: 25% 期末考: 30%	加總: 100	30
實際執行	30%		個案討論	小考: 45% 期中考: 25% 期末考: 30%	加總: 100	30
問題解決	40%		個案討論	小考: 45% 期中考: 25% 期末考: 30%	加總: 100	40

成績稽核

- 小考: 45%
- 期末考: 30%
- 期中考: 25%

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
行銷學	譚大純 譯	譚大純 譯	普林斯頓	99

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		分配時數(%)				
週次	教學內容	講授	示範	習作	實驗	其他
1	行銷管理1	40	20	20	10	10
2	行銷管理1	40	20	20	10	10
3	行銷管理1	40	20	20	10	10
4	行銷管理1	40	20	20	10	10
5	行銷管理1	40	20	20	10	10
6	行銷管理1	40	20	20	10	10
7	市場區隔	40	20	20	10	10
8	定位以及行銷四大決策變數	40	20	20	10	10
9	行銷個案	40	20	20	10	10
10	行銷個案	40	20	20	10	10
11	行銷個案	40	20	20	10	10
12	行銷個案	40	20	20	10	10
13	行銷個案	40	20	20	10	10
14	行銷個案	40	20	20	10	10
15	行銷個案	40	20	20	10	10
16	行銷個案	40	20	20	10	10
17	行銷個案	40	20	20	10	10
18	行銷個案	40	20	20	10	10