

100-1 大葉大學 完整版課綱

基本資訊

課程名稱	科技行銷	科目序號 / 代號	2963 / GMN5008
開課系所	管理學院碩士在職專班	學制 / 班級	碩士在職專班1年9班
任課教師	封德台	專兼任別	兼任
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	(日)456 / B205	授課語言別	中文

課程簡介

探討高科技環境之行銷策略如何被修正及採用

課程大綱

- Ch1高科技導論
- Ch2高科技公司的策略與企業文化
- Ch3關係行銷：合夥與聯盟
- Ch4高科技廠商的市場導向及研發與行銷的互動
- Ch5高科技市場的行銷研究
- Ch6了解科技市場的顧客
- Ch7高科技市場的產品與管理議題
- Ch8高科技市場的配銷通路與供應鏈管理
- Ch9高科技市場的定價考量
- Ch10高科技市場的廣告與促銷:建立與維持顧客關係的方法
- Ch11電子化企業、電子商務與網際網路
- Ch12實現科技的諾言:社會、道德與法規的考量

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

-  解決問題能力
-  溝通能力
-  倫理觀
-  專業能力

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 】
解決問題能力	30%	解決問題能力	講述法 小組討論 校外參訪 個案討論 小組合作 影片欣賞 學生上台報 告 專題報告	分組報告: 10% 期中考: 30% 期末考: 40% 課堂討論: 10% 口頭報告: 10%	加總: 100	30
溝通能力	15%	溝通能力	講述法 小組討論 校外參訪 個案討論 小組合作 影片欣賞 學生上台報 告 專題報告	分組報告: 10% 期中考: 30% 期末考: 40% 課堂討論: 10% 口頭報告: 10%	加總: 100	15
倫理觀	20%	倫理觀	講述法 小組討論 校外參訪 個案討論 小組合作 影片欣賞 學生上台報 告 專題報告	分組報告: 10% 期中考: 30% 期末考: 40% 課堂討論: 10% 口頭報告: 10%	加總: 100	20
專業能力	35%	專業能力	講述法 小組討論 校外參訪 個案討論 小組合作 影片欣賞 學生上台報 告 專題報告	分組報告: 10% 期中考: 30% 期末考: 40% 課堂討論: 10% 口頭報告: 10%	加總: 100	35

成績稽核

期末考: 40%

期中考: 30%

口頭報告: 10%

分組報告: 10%

課堂討論: 10%

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
科技行銷	Mohr . Sengupta . Slater	林博文、洪世章、陳忠仁	培生教育出版集團	2006

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	Ch1高科技導論	50		25		25
2	Ch1高科技導論	50		25		25
3	Ch2高科技公司的策略與企業文化	50		25		25
4	Ch2高科技公司的策略與企業文化	50		25		25
5	Ch4高科技廠商的市場導向及研發與行銷的互動	50		25		25
6	Ch4高科技廠商的市場導向及研發與行銷的互動	50		25		25
7	Ch6了解科技市場的顧客	50		25		25
8	Ch6了解科技市場的顧客	50		25		25
9	期中考	0		100		
10	Ch7高科技市場的產品開發與管理議題	50		25		25
11	Ch7高科技市場的產品開發與管理議題	50		25		25
12	Ch9高科技市場的定價考量	50		25		25
13	參訪	50		25		25
14	Ch10高科技市場的廣告與促銷:建立與維持顧客關係的方法	50		25		25
15	Ch10高科技市場的廣告與促銷:建立與維持顧客關係的方法	50		25		25
16	Ch12實現科技的諾言:社會、道德與法規的考量	50		25		25
17	Ch12實現科技的諾言:社會、道德與法規的考量	50		25		25
18	期末報告	0		50		50