

100-2 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	0987 / IRM3007
開課系所	人力資源暨公共關係學系	學制 / 班級	大學日間部1年1班
任課教師	卓仕文	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	(一)234 / B401	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.協調溝通與表達能力
- 2.商管專業基礎能力
- 3.企業倫理價值觀

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
- 1.讓初學者了解行銷理論與架構，有一種基礎認識(A3, B2,C2)
 - 2.探討台灣企業的各种行銷成功案例(A2, B2,C2)
 - 3.了解行銷實務運作，與系所學程銜接(A3, B2,C3)
 - 4.將來的銜接： - - -行銷研究，國際行銷，服務業行銷，廣告學等等(A2, B2,C3)

課程大綱

全方位行銷可被視為行銷發展、設計與執行，以及理解當心行銷環境派動與行銷與環境間攸關性的活動。全方位行銷體認到「對於行銷而言，每個細節都需面面俱到」的關鍵性，因此學習行銷需要更寬闊、更具整合性的觀點。

- 1.內部行銷：確保所有人員（特別是高階管理階層）接懷報正確的行銷準則。
- 2.整合式行銷：確保所有創造、傳遞溝通價值的各項測月皆能透過可行的最適方式完美整合。
- 3.關係行銷：對顧客、通路成員和其他行銷夥伴維繫穩固且多元的關係。
- 4.社會責任行銷：了解行銷所伴隨著法律、道德、環境與社會效應。

以上這四項構面將扮演貫穿本學期課程之重要角色。

基本能力或先修課程

管理學、溝通能力、學習的心

課程與系所基本素養及核心能力之關連

- 磋商協調與團隊合作能力
- 口語表達與寫作溝通能力
- 關係經營能力
- 資料歸納分析與洞察需求能力
- 衝突管理能力
- 創新開發與執行能力
- 企業與職業倫理
- 專業理論與知識
應用與實作能力

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 】
磋商協調與團隊 合作能力	10%	能體會他人需求。 能異中尋同，爭取雙贏。 能善盡任務職責。 能鼓舞團隊成員恪盡職 責。	講述法 小組討論 個案討論 影片欣賞 學生上台報 告	分組報告: 25% 期中考: 25% 作業: 25% 口頭報告: 25%	加總: 100	10
口語表達與寫作 溝通能力	20%	能清楚說明問題。 能執行商業簡報。 能寫作組織溝通文件。 能寫作公共傳播計畫書 。	講述法 小組討論 個案討論 小組合作 學生上台報 告	分組報告: 25% 期中考: 25% 作業: 25% 口頭報告: 25%	加總: 100	20
關係經營能力	10%	能與員工同事建立良好 關係。 能判斷組織內外關係中 的資源與用途。 能辨認組織利害關係人 及其利益與需求。 能協助組織發展與利害 關係人的關係。	講述法 小組討論 個案討論 小組合作 影片欣賞 學生上台報 告	分組報告: 25% 期中考: 25% 作業: 25% 口頭報告: 25%	加總: 100	10

資料歸納分析與 洞察需求能力	10%	辨識選用訓育留的問題 與收集資料的能力。 在選用訓育留的管理問題上，具有歸納與分析， 撰寫問題診斷與確認替代方案的能力。 在選用訓育留的管理上， 使用敏感度技巧，觀察老闆、同事或顧客等需求的應變能力。	講述法 小組討論 個案討論 小組合作 影片欣賞 學生上台報告	分組報告: 25% 期中考: 25% 作業: 25% 口頭報告: 25%	加總: 100	10
衝突管理能力	10%	在選用訓育留的管理問題上， 觀察衝突的來源與辨識利益衝突差異的能力。 在選用訓育留的管理上， 運用人際衝突管理手段， 選擇最佳衝突管理風格的能力。 在選用訓育留的管理上， 增加建設性衝突與降低社會情緒衝突的能力。	講述法 小組討論 個案討論 小組合作 影片欣賞 學生上台報告	分組報告: 25% 期中考: 25% 作業: 25% 口頭報告: 25%	加總: 100	10
創新開發與執行 能力	10%	在選用訓育留的管理問題上， 發展原始構想，獲得組織認同的創造力。 在選用訓育留的管理問題上， 利用創造力研擬替代方案與實行方案。 在選用訓育留的管理上， 提出企劃管理專案的能力。 在選用訓育留的管理上， 使用進度控制技巧，執行企劃與管理。	講述法 小組討論 個案討論 小組合作 影片欣賞 學生上台報告	分組報告: 25% 期中考: 25% 作業: 25% 口頭報告: 25%	加總: 100	10
企業與職業倫理	10%	能以誠信、敬業、負責與守密的態度完成任務。 能以服從、合作、守紀與主動的態度完成任務。 能以誠實且遵守法規的態度從事經營活動。 能以誠實且遵守法規的態度從事管理活動。 能以實際行動展現企業社會責任。	講述法 小組討論 個案討論 小組合作 影片欣賞 學生上台報告	分組報告: 25% 期中考: 25% 作業: 25% 口頭報告: 25%	加總: 100	10

專業理論與知識	20%	具備人力資源管理的理論知識。 具備公共關係的理論知識。 能將專業知識融會貫通，統整成完整的知識。	講述法 小組討論 個案討論 小組合作 影片欣賞 學生上台報告	分組報告: 25% 期中考: 25% 作業: 25% 口頭報告: 25%	加總: 100	20
---------	-----	--	---	---	---------	----

成績稽核

作業: 25%
期中考: 25%
口頭報告: 25%
分組報告: 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
行銷管理概論	Philip Kotler	李伯謙	培生	2008

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
管理學概論	黃恆獎		華泰	2012
行銷學	Armstorng Kotler	張逸民	華泰	2010

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	介紹本學期上課內容及評分標準	50	10	20	10	10
2	認識行銷管理(第一章)	50	10	20	10	10
3	全方位行銷與4P(作業：天使與魔鬼的消費經驗)	50	10	20	10	10
4	分組報告：個人行銷	50	10	20	10	10
5	發展與執行行銷管理策略與計劃(第二章)	50	10	20	10	10
6	瞭解市場需求與行銷環境(第三章)	50	10	20	10	10
7	品牌行銷(第八章)	50	10	20	10	10
8	分組報告：產品品牌行銷	50	10	20	10	10
9	顧客滿意度(第四章)	50	10	20	10	10
10	分析消費者市場(第五章)	50	10	20	10	10
11	定價策略與產品生命週期(第九章至第十二章)	50	10	20	10	10
12	市場區隔(第七章)	50	10	20	10	10
13	期末報告開始 分組討論	0	0	50	0	50
14	分組討論	0	0	50	0	50
15	分組討論	0	0	50	0	50

16	分組討論	0	0	50	0	50
17	分組討論	0	0	50	0	50
18	總復習	0	0	50	0	50
