

100-2 大葉大學 完整版課綱

基本資訊

課程名稱	國際行銷管理	科目序號 / 代號	1292 / IBR5030
開課系所	國際企業管理學系碩士班	學制 / 班級	研究所碩士班1年1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	(二)234 /	授課語言別	中文

課程簡介

學習國際市場上如何從事行銷管理

課程大綱

國際行銷管理
環境因素
組織內部因素
競爭者分析
永續競爭優勢

基本能力或先修課程

管理學
行銷學

課程與系所基本素養及核心能力之關連

-  探索研究
-  管理專業
-  國際視野
-  社會倫理
-  溝通合作
-  創新思考

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 】
--------	--------------	------------------	------	---------------	---------------------	---------------------------

探索研究	10%	具備發現問題、剖析問題之觀察度與敏銳度，具備運用資訊，尋找解決問題方法的能力。	講述法 小組討論 校外參訪 個案討論 影片欣賞 學生上台報告	期中考: 30% 期末考: 40% 口頭報告: 30%	加總: 100	10
管理專業	10%	了解組織體制與管理運作概念，同時具備推理、解釋與運用資訊、解決問題、制訂決策，以及學習如何學習的能力。	講述法 小組討論 校外參訪 個案討論 影片欣賞 學生上台報告	期中考: 30% 期末考: 40% 口頭報告: 30%	加總: 100	10
國際視野	20%	能夠檢視不同國家、文化間的差異、且能夠體會不同國家、文化對個人行為、態度和溝通的影響	講述法 小組討論 校外參訪 個案討論 影片欣賞 學生上台報告	期中考: 30% 期末考: 40% 口頭報告: 30%	加總: 100	20
社會倫理	20%	瞭解專業倫理及社會責任，培養自我省思及人文關懷的能力	講述法 小組討論 校外參訪 個案討論 影片欣賞 學生上台報告	期中考: 30% 期末考: 40% 口頭報告: 30%	加總: 100	20
溝通合作	20%	能向他人學習、教導他人或對現狀進行檢討反思，且能使用口語、書面或其他形式適切地表達，同時且具備參與、溝通協調、合作之精神，能在多元文化環境中執行所交付的任務。	講述法 小組討論 校外參訪 個案討論 影片欣賞 學生上台報告	期中考: 30% 期末考: 40% 口頭報告: 30%	加總: 100	20
創新思考	20%	能以創新的思維來發現問題及分析、解決問題的能力。	講述法 小組討論 校外參訪 個案討論 影片欣賞 學生上台報告	期中考: 30% 期末考: 40% 口頭報告: 30%	加總: 100	20

成績稽核

期末考: 40%

期中考: 30%

口頭報告: 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
Global Marketing Management	Kotabe	Kotabe	WILEY	2011

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	1.Globalization	100				
2	2.Global Economic Environment	100				
3	3.Financial Environment	100				
4	4.Cultural Issues and Buying Behavior	100				
5	5.Political and legal environment	100				
6	6.Global Marketing Research	100				
7	7.Global Segmentation and Positioning	100				
8	Mid-term exam					100
9	8.Global Marketing Strategies	100				
10	9.Global Market Entry Modes	100				
11	Visit the company			100		
12	10.Global Product Development	100				
13	11.Marketing Products and Services	100				
14	12.Global Pricing	100				
15	13.Communicating with the World Consumer	100				
16	14.Sales Management	100				
17	15.Global Logistics and Distribution	100				
18	Final exam					100