

101-1 大葉大學 完整版課綱

基本資訊

| | | | |
|-----------|---------------|------------|----------------|
| 課程名稱 | 國際行銷 | 科目序號 / 代號 | 1156 / IBM2021 |
| 開課系所 | 國際企業管理學系 | 學制 / 班級 | 大學日間部3年1班 |
| 任課教師 | 張魁 | 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 | (四)234 / H345 | 授課語言別 | 中文 |

課程簡介

- (一)培養國際行銷基礎知識
- (二)了解國際化、全球化之趨勢與挑戰
- (三)探討國際行銷的主要策略與行銷組合
- (四)課程內容配合管理學院核心能力四大構面(SCEP)及國企系所之教學目標與特色
- (五)個案研究

課程大綱

- 1.國際行銷的新趨勢(訓練C.E.P)
- 2.國際行銷的新趨勢(訓練C.E.P)
- 3.國際行銷的新挑戰(訓練S.C.E.P)
- 4.國際行銷的新挑戰(訓練S.C.E.P)
- 5.全球化知識經濟與國際行銷(訓練S.C.E.P)
- 6.全球化知識經濟與國際行銷(訓練S.C.E.P)
- 7.全球化知識經濟與國際行銷(訓練S.C.E.P)
- 8.全球市場與行銷(訓練S.C.E.P)
- 9.期中考(訓練S.C.E.P)
- 10.國際行銷與企業倫理(訓練C.E.P)
- 11.國際進入策略(訓練S.C.E.P)
- 12.國際行銷策略(訓練S.C.E.P)
- 13.國際行銷策略(訓練S.C.E.P)
- 14.國際行銷組合(訓練S.C.E.P)
- 15.個案研究(訓練S.C.E.P)
- 16.個案研究(訓練S.C.E.P)
- 17.個案研究(訓練S.C.E.P)
- 18.期末考(訓練S.C.E.P)

基本能力或先修課程

先修「行銷管理」或相關課程

課程與系所基本素養及核心能力之關連

-  社會倫理
-  管理知識
-  整合應用
-  國際視野
- 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 】 |
|--------|--------------|--|---------------------------------------|--|---------------------|---------------------------|
| 社會倫理 | 5% | 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 個案討論 影片欣賞 學生上台報告 | 小考: 20% 期中考: 20% 期末考: 30% 作業: 10% 課堂討論: 10% 書面報告: 10% | 加總: 100 | 5 |
| 管理知識 | 60% | 培養學生具備基礎商業知識，並對資訊掌握、邏輯運用有基礎認知，具備基礎整合、規劃的能力。 | 講述法 小組討論 個案討論 影片欣賞 學生上台報告 | 小考: 20% 期中考: 20% 期末考: 30% 作業: 10% 課堂討論: 10% 書面報告: 10% | 加總: 100 | 60 |
| 整合應用 | 10% | 能呈現出相關知識、技能與態度，能選擇有效方法將所設定目標完成，能有效地達成任務(職能)所賦予的要求。 | 講述法 小組討論 個案討論 影片欣賞 學生上台報告 | 小考: 20% 期中考: 20% 期末考: 30% 作業: 10% 課堂討論: 10% 書面報告: 10% | 加總: 100 | 10 |
| 國際視野 | 10% | 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 個案討論 影片欣賞 學生上台報告 | 小考: 20% 期中考: 20% 期末考: 30% 作業: 10% 課堂討論: 10% 書面報告: 10% | 加總: 100 | 10 |

| | | | | | | |
|------|-----|--------------------------|---------------------------------------|--|---------|----|
| 創新思考 | 15% | 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 個案討論 影片欣賞 學生上台報告 | 小考: 20% 期中考: 20% 期末考: 30% 作業: 10% 課堂討論: 10% 書面報告: 10% | 加總: 100 | 15 |
|------|-----|--------------------------|---------------------------------------|--|---------|----|

成績稽核

期末考: 30%
 小考: 20%
 期中考: 20%
 作業: 10%
 書面報告: 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 |
|--------------------------------|-----------------|----|-----|------|
| Essentials of global marketing | Svend Hollensen | | | 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 |
|------|-----------------|---------|-----|------|
| 國際行銷 | Svend Hollensen | 駱少康?吳宗州 | | 2011 |

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 | 企業的國際行銷 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 2 | 國際化的啟動 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 3 | 國計化理論 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 4 | 企業的國際競爭力發展 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 5 | 政治與經濟環境 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 6 | 社會文化環境 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 7 | 國際市場選擇程序 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 8 | 報告 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 9 | 期中考 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 10 | 進入模式選擇的方式 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 11 | 出口、中介與層級進入模式 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 12 | 國際市場上的買方與賣方關係 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 13 | 產品與定價決策 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 14 | 配銷與溝通決策 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |

| | | | | | | |
|----|--------------|----|---|---|---|----|
| 15 | 跨文化的銷售協商 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 16 | 國際行銷計畫的組織與控制 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 17 | 報告 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
| 18 | 期末考 | 80 | 0 | 0 | 0 | 20 |
