

101-1 大葉大學 完整版課綱

基本資訊

課程名稱	國際行銷研究	科目序號 / 代號	1765 / IBB2020
開課系所	國際企業管理學系	學制 / 班級	進修學士班3年1班
任課教師	陳志宏	專兼任別	兼任
必選修 / 學分數	選修 / 3	畢業班 / 非畢業班	非畢業班
上課時段 / 地點	(三)BCD / B204	授課語言別	中文

課程簡介

本課程在介紹國際行銷研究的重要概念和技術, 希望有助於提升學生國際行銷研究的水準, 進而增進其未來行銷決策的品質.

課程大綱

- 1.行銷資訊系統
- 2.科學方法
- 3.行銷研究的程序
- 4.研究設計
- 5.次級資料
- 6.資料收集方法
- 7.無反應偏差問題
- 8.期中考
- 9.問卷設計
- 10.實驗設計
- 11.抽樣方法
- 12.樣本大小
- 13.態度的衡量
- 14.現場作業的管理
- 15.定性研究
- 16.資料分析
- 17.期末考

基本能力或先修課程

行銷管理

課程與系所基本素養及核心能力之關連

-  管理知識
-  整合應用
-  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 】
管理知識	45%	培養學生具備基礎管理知識，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 個案討論 學生上台報告	分組報告: 10% 期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 口頭報告: 10% 書面報告: 10%	加總: 100	45
整合應用	5%		講述法 個案討論 學生上台報告	分組報告: 10% 期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 口頭報告: 10% 書面報告: 10%	加總: 100	5
國際視野	10%		講述法 個案討論 學生上台報告	分組報告: 10% 期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 口頭報告: 10% 書面報告: 10%	加總: 100	10
社會倫理	10%		講述法 個案討論 學生上台報告	分組報告: 10% 期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 口頭報告: 10% 書面報告: 10%	加總: 100	10

溝通合作	20%	講述法 個案討論 學生上台報告	分組報告: 10% 期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 口頭報告: 10% 書面報告: 10%	加總: 100	20
創新思考	10%	講述法 個案討論 學生上台報告	分組報告: 10% 期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 口頭報告: 10% 書面報告: 10%	加總: 100	10

成績稽核

期中考: 30%
 期末考: 30%
 口頭報告: 10%
 分組報告: 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
行銷管理個案分析	張承、許國寶		鼎茂圖書出版股份有限公司	2007

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
國際行銷管理：實務個案分析	戴國良		五南	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	行銷管理定義	30	20	10	30	10
2	行銷策略程序	30	20	10	30	10
3	行銷市場機會	30	20	10	30	10
4	STP	30	20	10	30	10
5	目標市場競爭地位	30	20	10	30	10
6	4P	30	20	10	30	10
7	服務業行銷	30	20	10	30	10

8	期中考	30	20	10	30	10
9	顧客關係管理	30	20	10	30	10
10	行銷短視症	30	20	10	30	10
11	相關行銷名詞	30	20	10	30	10
12	新興行銷概念	30	20	10	30	10
13	品牌	30	20	10	30	10
14	個案探討	30	20	10	30	10
15	個案探討	30	20	10	30	10
16	個案探討	30	20	10	30	10
17	個案探討	30	20	10	30	10
18	期末考	30	20	10	30	10
