

101-2 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	1098 / 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)567 / 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의各種行銷成功案例(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
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
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
