

102-1 大葉大學 完整版課綱

基本資訊

課程名稱	策略管理	科目序號 / 代號	1204 / IBM3069
開課系所	國際企業管理學系	學制 / 班級	大學日間部4年1班
任課教師	吳孟玲	專兼任別	專任
必選修 / 學分數	必修 / 3	畢業班 / 非畢業班	畢業班
上課時段 / 地點	(二)234 / H563	授課語言別	中文

課程簡介

A. 國際企業管理學系之教育目標：

1. 結合理論與實務，落實知識應用與問題解決能力
2. 培養國際觀，深化多元面向之分析能力
3. 紮實外語基礎，提升跨文化之理解與思考能力
4. 強化職場管理職能與調適能力

B. 國際企業管理學系之核心能力為四大構面(SCEP)：

1. S-解決問題能力 (洞析力、決策力、執行力)
2. C-溝通能力 (傾聽能力、表達能力)
3. E-倫理觀 (社會倫理、企業倫理、研究倫理)
4. P-院專業能力 (管理能力-強調商管知識與技能、研究能力-強調商管研究專業)
系專業能力 (國際企業管理、國際變革管理、國際專案管理)

C. 國際企業管理學系之發展特色：

1. 國際化視野
2. 企業實務導向
3. 管理核心職能

本課程目標：

根據國際企業管理學系之教育目標(A1、A2、A3、A4)及發展特色(C1、C2、C3)，本課程之設計主要介紹策略管理的基本理論以及組織中重要的策略議題，透過界定公司使命、環境偵察、策略形成、策略執行與策略評估的過程培養同學擬定有效策略、解決策略問題的專業能力，除了強調國際企業管理專業能力(B4)的培養外，其中亦訓練學生具備其他的核心能力(B1、B2、B3)。

本課程藉由個案作業，培養學生發現、分析以及解決問題的洞悉能力，分組報告要求同學專心聽取他人之陳述並加強組員間的合作，以了解團隊合作之重要，提升學生自信表達與溝通協調能力，以培養社會智商的能力；加強國際企業倫理與職業道德之宣導，以灌輸學生正確之國際企業倫理道德觀。

課程大綱

本課程主要在強調「商管知識與技能」之國際企業管理專業能力，並依據核心能力四大構面(S-解決問題能力、C-溝通能力、E-倫理觀、P-專業能力)，計劃於每週培養之核心能力

基本能力或先修課程

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 】
管理知識	40%	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 校外參訪 個案討論 學生上台報告	分組報告: 20% 期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 課程參與度: 10%	加總: 100	40
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 小組討論 學生上台報告	分組報告: 20% 期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 課程參與度: 10%	加總: 100	10
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。	小組討論	分組報告: 20% 課堂討論: 10% 同儕互評: 50% 小組合作狀況: 20%	加總: 100	20
創新思考	30%	能以創新的思維來發現問題及分析、解決問題的能力。	小組討論 個案討論	分組報告: 20% 期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 課程參與度: 10%	加總: 100	30

成績稽核

期中考: 24%
期末考: 24%
分組報告: 20%
同儕互評: 10%
課堂討論: 10%
課程參與度: 8%
小組合作狀況: 4%

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
TBSA商務企劃能力 檢定學習手冊2010年 ：贏在企劃專業的起 跑點2/e	TBSA台灣商務策劃 協會 (鄭啟川、趙滿 鈴、洪敏莉)		前程文化	2010
策略管理	鍾憲瑞		前程文化	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
Hill	Hill	朱文儀、陳建男、黃 豪臣		0

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	單元1-策略的意義及重要性、單元2-總體環境分析、單元3-總體環境管理 & 智財權宣導(含告知學生應使用正版教科書)	50	0	0	0	50
2	單元5- 產業五力分析、單元6-產品生命週期	50	0	0	0	50
3	單元7-資源與能耐分析、單元8-資源與能耐管理、單元9-價值鏈、TBSA-1 企劃工作導論	50	0	0	0	50
4	單元11-策略層級、單元12-策略形成過程、單元22-專業層級一般策略I、單元23-專業層級一般策略II、TBSA-2 企劃人的專業主義	50	0	0	0	50
5	單元10 -SWOT分析、單元13-事業組合分析、單元14-成長策略I：市場滲透、市場開發及產品開發、單元15-成長策略II：多角化、TBSA-3 策略思考與策略分析	50	0	0	0	50
6	單元4-市場區隔、單元16-垂直整合、單元17-重整：縮減規模、撤資、及清算	50	0	0	0	50
7	單元18-進入策略：併購、合資與內部發展、單元19-策略聯盟、單元20-策略定位、單元21-競爭優勢、TBSA-4 行銷企劃流程	50	0	0	0	50

8	單元24-區位選擇策略、單元25-進入時機、單元26-動態競爭、TBSA-5 行銷目標、策略與戰術	50	0	0	0	50
9	期中考	50	0	0	0	50
10	單元27-國際化策略I：動機與進入模式、單元28-國際化策略II：公司層次及事業層次的國際化策略、TBSA-5 行銷目標、策略與戰術	50	0	0	0	50
11	單元29-公司治理、TBSA-6 企劃書的基本類型與格式、TBSA-7 企劃書的基本架構	50	0	0	0	50
12	單元30-策略執行I：結構、流程與文化、單元31-策略執行II：結構、流程與文化、TBSA-8行銷企劃書撰寫、TBSA-9 企劃人的生涯發展與時代趨勢	50	0	0	0	50
13	單元32-策略控制、TBSA-10 專業主義與創業家精神、TBSA-11 生涯策略規劃導論	50	0	0	0	50
14	TBSA-12 生涯目標管理與策略發展、TBSA-13 生涯企劃與行動管理	50	0	0	0	50
15	個案報告	50	0	0	0	50
16	個案報告	50	0	0	0	50
17	個案報告	50	0	0	0	50
18	期末考	50	0	0	0	50