

# 102-1 大葉大學 完整版課綱

## 基本資訊

課程名稱	行銷企劃實務	科目序號 / 代號	3071 / IBM2024
開課系所	國際企業管理學系	學制 / 班級	大學日間部2年2班
任課教師	李奧利維亞	專兼任別	專任
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	(四)567 / B307	授課語言別	中文

## 課程簡介

溝通能力係今日知識工作者必備的能力之一，亦是本企業管理系欲培養同學的5C能力之一；企劃書的撰寫即是溝通力的呈現，更是行銷工作者必備的能力。本課程的目的即在於培養同學的書面及口頭溝通能力，亦即是行銷企劃書撰寫的能力。透過理論與實作的結合，本課程除可強化同學的溝通能力外，亦可奠定同學日後畢業專題研究或相關証照考試(LCCIEB證照)的基礎。

## 課程大綱

本課程將討論行銷企劃案的撰寫：

行銷企劃步驟

創意培養方法

行銷環境(市場)分析

行銷計畫 (STP)

行銷計畫 (4Ps)


## 基本能力或先修課程

行銷管理

管理學

## 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 個案討論	期中考: 20% 期末考: 40% 課堂討論: 10% 課程參與度: 10% 書面報告: 20%	加總: 100	40
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 個案討論	期中考: 20% 期末考: 40% 課堂討論: 10% 課程參與度: 10% 書面報告: 20%	加總: 100	10
創新思考	50%	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 個案討論	期中考: 20% 期末考: 40% 課堂討論: 10% 課程參與度: 10% 書面報告: 20%	加總: 100	50

## 成績稽核

期末考: 40%  
 期中考: 20%  
 書面報告: 20%  
 課堂討論: 10%  
 課程參與度: 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
Marketing Planning: Where Strategy Meets Action	Stephan Sorger	無	Prentice Hall	2012

## 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	Chapter 1 & 智財權宣導(含告知學生應使用正版教科書)	40	10	30	0	20
2	Chapter 2	40	10	30	0	20
3	Chapter 3	40	10	30	0	20
4	Chapter 4	40	10	30	0	20
5	Chapter 5	40	10	30	0	20
6	Chapter 6	40	10	30	0	20
7	Chapter 7	40	10	30	0	20
8	Chapter 8	40	10	30	0	20
9	Chapter 9	40	10	30	0	20
10	Chapter 10	40	10	30	0	20
11	Chapter 11	40	10	30	0	20
12	Chapter 12	40	10	30	0	20
13	Chapter 13	40	10	30	0	20
14	Chapter 14	40	10	30	0	20
15	Chapter 15	40	10	30	0	20
16	Chapter 16	40	10	30	0	20
17	Chapter 17	40	10	30	0	20
18	Chapter 18	40	10	30	0	20