

103-2 大葉大學 完整版課綱

基本資料			
課程名稱	行銷學	科目序號/代號	0595 /BTI2039
必選修/學分數	選修 /2	上課時段/地點	(一)78 /H566
授課語言別	中文	成績型態	數字
任課教師 / 專兼任別	鄭建益 / 兼任	畢業班/非畢業班	畢業班
學制/系所/年班	大學日間部 / 生物產業科技學系 /4年1班		

課程簡介與目標

瞭解消費市場，區隔出目標市場，以顧客滿意來訂定營運的方針。藉市場導向 S.W.O.T分析、及行銷研究實驗，來提高產品的魅力度、並提升公司的競爭力。


課程大綱


- 一、市場行銷的基本概念
- 二、區隔市場的基礎
- 三、經營者的思維-顧客導向、顧客滿意
- 四、市場導向的策略規劃
- 五、行銷研究與優劣勢分析
- 六、產品行銷之魅力度分析
- 七、產業競爭力量與行銷策略
- 八、差異化與市場定位
- 九、市場調查與德明循環
- 十、發展、測試新產品(開發體系)
- 十一、產品生命週期之管理
- 十二、成功行銷策略具有之特性
- 十三、市場競爭策略的選擇
- 十四、產品定位與包裝
- 十五、價格策略
- 十六、行銷通路
- 十七、廣告、促銷
- 十八、公共關係與危機處理
- 十九、實驗設計於市場行銷之應用
- 二十、風險與利潤之管理


基本能力或先修課程

無

課程與系所基本素養及核心能力之關連

 生物與化學基礎科學知識，並培養開發生技產品與行銷能力

 食品科技基本原理與應用技術

 機能性食品與食品加工技術

生物科技所用材料與生物細胞模式之能力

強化細胞組織培養、生物醫學專業知識與技能

化妝品原料開發及研究

化妝品生產及檢驗分析

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 】
生物與化學基礎 科學知識，並培 養開發生技產品 與行銷能力	80	具備生物與化學基礎科 學知識 擁有生技產品開發與行 銷能力 認識生物智財等相關法 規	講述法 個案討論 小組合作	期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 課程參與度: 10% 書面報告: 20%	加總: 100	80
食品科技基本原 理與應用技術	10	具備食品加工與衛生安 全品質管理之基本能力	講述法 個案討論 小組合作	期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 課程參與度: 10% 書面報告: 20%	加總: 100	10
機能性食品與食 品加工技術	10	熟習機能性食品研發、 功效評估與成分分析能 力 熟習食品加工新技術之 應用	講述法 個案討論 小組合作	期中考: 30% 期末考: 30% 課堂討論: 10% 課程參與度: 10% 書面報告: 20%	加總: 100	10

成績稽核

期末考: 30%
 期中考: 30%
 書面報告: 20%
 課程參與度: 10%
 課堂討論: 10%

書籍類別 (尊重智慧財產權，請用正版教科書，勿非法影印他人著作)

書籍類別	書名	作者
教科書	食品行銷學	鄭建益等
參考教材及專業期刊導讀	行銷學	鄭建益

上課進度

週次	教學內容	教學策略
1	市場行銷的基本概念 & 智財權宣導(含告知學生應使用 正版教科書)	講述法
2	區隔市場的基礎	講述法
3	經營者的思維-顧客導向、顧客滿意	講述法
4	市場導向的策略規劃	講述法、 小組合作
5	行銷研究與優劣勢分析	講述法、 個案討論
6	產品行銷之魅力度分析	講述法、 個案討論
7	產業競爭力量與行銷策略	講述法、 個案討論
8	差異化與市場定位	講述法
9	市場調查與德明循環	講述法
10	發展、測試新產品(開發體系)	講述法
11	產品生命週期之管理	講述法
12	成功行銷策略具有之特性	講述法
13	市場競爭策略的選擇	講述法
14	產品定位與包裝,價格策略,通路策略	講述法、 個案討論、 小組合作
15	廣告、促銷	講述法、 個案討論、 小組合作
16	公共關係與危機處理	講述法、 個案討論
17	實驗設計於市場行銷之應用	講述法、 個案討論、 小組合作
18	風險與利潤之管理	講述法