

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	2189 /MH11025
必選修/學分數	選修 /2	上課時段/地點	(四)34 /P201
授課語言別	中文	成績型態	數字
任課教師 / 專兼任別	黃文聰 / 兼任	畢業班/非畢業班	非畢業班
學制/系所/年班	大學日間部 / 藥用植物與保健學系 / 1年1班		

課程簡介與目標

將行銷理論及其應用透過系統化地介紹，並輔以實例與生活見聞探討，藉以提升同學對行銷議題的興趣，並培養具備分析與解決行銷問題的能力

課程大綱

- 1.行銷基本觀念
- 2.環境與市場分析
- 3.市場區隔、定位與目標顧客設定
- 4.行銷組合及策略
- 5.顧客關係管理
- 6.行銷計畫


基本能力或先修課程

凡對行銷活動有興趣的同學均可選修

課程與系所基本素養及核心能力之關連


具備基本生物科技知識能力

對於中草藥理論具有基礎的認知

 保健產品之行銷與健康保健衛教之能力

以生物技術研發保健產品與品管之能力

藥妝美容產品開發與品管能力

 藥妝美容產品市場行銷之能力

 具備尊重倫理，人際溝通及團隊合作能力

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 】
保健產品之行銷 與健康保健衛教 之能力	40	具備常用藥用植物對人 體保健功效基礎知識 具備充分表達保健知識 與健康衛生保健之能力	講述法 小組討論 實務操作(實 驗、上機或 實習等) 小組合作 學生上台報 告 專題報告	期中考: 30% 作業: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 15% 書面報告: 15%	加總: 100	40
藥妝美容產品市 場行銷之能力	40	熟悉行銷管理之實務與 應用 熟悉美容產品市場調查 方法與資料分析技巧 具備美容產品市場行銷 策略之規劃能力	講述法 小組討論 實務操作(實 驗、上機或 實習等) 小組合作 學生上台報 告 專題報告	期中考: 30% 作業: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 15% 書面報告: 15%	加總: 100	40
具備尊重倫理， 人際溝通及團隊 合作能力	20	服膺生物倫理並尊重他 人研究成果 具備表達、評估、協 商及合作能力	講述法 小組討論 實務操作(實 驗、上機或 實習等) 小組合作 學生上台報 告 專題報告	期中考: 30% 作業: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 15% 書面報告: 15%	加總: 100	20

成績稽核

期中考: 30%

作業: 20%

課程參與度: 20%

書面報告: 15%

口頭報告: 15%

書籍類別

書名

作者

教科書

行銷學

林建煌

上課進度

週次	教學內容	教學策略
1	行銷基本觀念 & 智財權宣導(含告知學生應使用正版教科書)	講述法、小組討論
2	環境與市場分析	講述法、小組討論
3	環境與市場分析	講述法、小組討論
4	STP	講述法、小組討論
5	STP	講述法、小組討論
6	行銷組合及策略	講述法、小組討論
7	行銷組合及策略	講述法、小組討論
8	期中考	小組討論、實務操作(實驗、上機或實習等)、小組合作
9	行銷體驗分享	小組討論、小組合作、學生上台報告
10	顧客關係管理	講述法、小組討論
11	行銷計畫撰寫	講述法、小組討論、實務操作(實驗、上機或實習等)、小組合作
12	網路行銷	講述法、小組討論
13	網路行銷	講述法、小組討論
14	保健食品行銷專題	講述法、專題報告
15	保健食品行銷專題	講述法、小組討論、專題報告
16	期末報告與討論	小組討論、實務操作(實驗、上機或實習等)、小組合作、學生上台報告
17	期末報告與討論	小組討論、實務操作(實驗、上機或實習等)、小組合作、學生上台報告
18	期末報告與討論	小組討論、實務操作(實驗、上機或實習等)、小組合作、學生上台報告