

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	2192 /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2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