

103-2 大葉大學 完整版課綱

基本資料			
課程名稱	金融行銷	科目序號/代號	2428 / FBB1009
必選修/學分數	選修 /3	上課時段/地點	(六)456 /B406
授課語言別	中文	成績型態	數字
任課教師 / 專兼任別	施倫閔 / 專任	畢業班/非畢業班	非畢業班
學制/系所/年班	進修學士班 / 財務金融學系 / 1年1班		

課程簡介與目標

本課程主要以培養學生金融行銷的能力。「金融行銷」又稱為「財務行銷」(financial services marketing)，指的是「金融業」的行銷。這裡的金融業包括：銀行、保險、投信、投顧與證券。正確的「金融行銷」左右金融機構之成敗，其中蘊含的「理財規劃」與「風險管理」相關商品與服務、更是滿足顧客需求的關鍵。期盼經過本課程的專業訓練後，能彙集成財務金融系學生之核心能力，並將此良好的人格特質，有效地發揮在金融行銷工作方面。

課程大綱





課程大綱以下列四大主軸

- 1.金融行銷導論
- 2.區分與選擇目標顧客
- 3.了解顧客需求與購買行為
- 4.滿足顧客需求

基本能力或先修課程

NONE

課程與系所基本素養及核心能力之關連

-  具備財金專業知識與資訊運用能力
-  具備金融商品銷售知識與實踐能力
-  具備為個人與企業進行財務規劃知識與實踐能力
-  具備職業道德、責任感與倫理素養

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 】
具備財金專業知識與資訊運用能力	10	商管基礎知識 財富規劃與投資 財金實務技能 國際視野 社會關懷	講述法 個案討論 影片欣賞 學生上台報告	作業: 20% 課堂討論: 10% 課程參與度: 30% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	10
具備金融商品銷售知識與實踐能力	75	團隊合作 創新思考 主動探索與解決問題 人際關係與溝通	講述法 校外參訪 個案討論 影片欣賞 學生上台報告	作業: 20% 課堂討論: 10% 課程參與度: 30% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	75
具備為個人與企業進行財務規劃知識與實踐能力	5	邏輯推理能力 金融情勢分析 資料收集與整合應用	講述法 校外參訪 個案討論 影片欣賞 學生上台報告	作業: 20% 課堂討論: 10% 課程參與度: 30% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	5
具備職業道德、責任感與倫理素養	10	責任感 財金倫理	講述法 校外參訪 個案討論 學生上台報告	作業: 20% 課堂討論: 10% 課程參與度: 30% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	10

成績稽核

課程參與度: 30%

作業: 20%

口頭報告: 20%

書面報告: 20%

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	金融行銷	MGHong

上課進度

週次	教學內容	教學策略
1	何謂金融行銷 & 智財權宣導(含告知學生應使用正版教科書)	講述法
2	金融行銷之特性與定義	講述法、 個案討論
3	金融行銷環境	講述法、 個案討論
4	金融行銷架構	講述法、 個案討論
5	金融行銷道德	講述法、 個案討論
6	金融行銷道德	講述法、 個案討論
7	區分與選擇目標顧客	講述法、 個案討論
8	區分與選擇目標顧客	講述法、 個案討論
9	期中作業報告	學生上台報告
10	校外參訪	校外參訪
11	金融市場區隔	講述法、 個案討論、 影片欣賞
12	金融市場區隔	講述法、 個案討論
13	了解顧客需求與購買行為	講述法、 個案討論
14	了解顧客需求與購買行為	講述法、 個案討論
15	了解顧客需求與購買行為	講述法、 個案討論
16	組織型顧客之購買模式	講述法、 個案討論
17	期末成果報告	學生上台報告
18	期末成果報告	學生上台報告