

103-2 大葉大學 完整版課綱

基本資料

課程名稱	國際行銷管理	科目序號/代號	2432 /IBR5030
必選修/學分數	選修 /3	上課時段/地點	(二)ABC /B306
授課語言別	英文	成績型態	數字
任課教師 / 專兼任別	魏志雄 / 專任	畢業班/非畢業班	非畢業班
學制/系所/年班	研究所碩士班 / 國際企業管理學系碩士班 / 1年1班		

課程簡介與目標

學習國際市場上如何從事行銷管理

課程大綱

國際行銷管理
環境因素
組織內部因素
競爭者分析
永續競爭優勢

基本能力或先修課程

管理學
行銷學

課程與系所基本素養及核心能力之關連

-  探索研究
-  國際視野
-  溝通合作
-  創新思考
-  企業倫理
-  管理知識

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 】
探索研究	15	具備發現問題、剖析問題之觀察度與敏銳度，具備運用資訊，尋找解決問題方法的能力。	講述法 個案討論 學生上台報告	作業: 20% 課堂討論: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	15
國際視野	20	能夠檢視不同國家、文化間的差異、且能夠體會不同國家、文化對個人行為、態度和溝通的影響	講述法 個案討論 學生上台報告	作業: 20% 課堂討論: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	20
溝通合作	15	能向他人學習、教導他人或對現狀進行檢討反思，且能使用口語、書面或其他形式適切地表達，同時且具備參與、溝通協調、合作之精神，能在多元文化環境中執行所交付的任務。	講述法 個案討論 學生上台報告	作業: 20% 課堂討論: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	15
創新思考	20	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 學生上台報告	作業: 20% 課堂討論: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	20
企業倫理	15	瞭解專業倫理及社會責任，培養自我省思及人文關懷的能力	講述法 個案討論 學生上台報告	作業: 20% 課堂討論: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	15
管理知識	15	了解組織體制與管理運作概念，同時具備推理、解釋與運用資訊、解決問題、制訂決策，以及學習如何學習的能力。	講述法 個案討論 學生上台報告	作業: 20% 課堂討論: 20% 課程參與度: 20% 口頭報告: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	15

成績稽核

課程參與度: 20%

作業: 20%

課堂討論: 20%

書面報告: 20%

口頭報告: 20%

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	Global Marketing	Warren J. Keegan and Mark C. Green
參考教材及專業期刊導讀	街頭思考術(Business person no machiarukigaku nyumon)	藤卷幸夫

上課進度

週次	教學內容	教學策略
1	Introduction to global marketing & 智財權宣導(含告知學生應使用正版教科書)	講述法、個案討論、學生上台報告
2	Social and cultural environment	講述法、個案討論、學生上台報告
3	Segmentation, targeting, and positioning	講述法、個案討論、學生上台報告
4	Case Discussion I	講述法、個案討論、學生上台報告
5	Business person no machiarukigaku nyumon I	講述法、個案討論、學生上台報告
6	Global market-entry strategies: Licensing, involvement, and strategic alliances	講述法、個案討論、學生上台報告
7	Brand and product decisions in global marketing	講述法、個案討論、學生上台報告
8	Pricing decisions	講述法、個案討論、學生上台報告
9	Case discussion II	講述法、個案討論、學生上台報告
10	Business person no machiarukigaku nyumon II	講述法、個案討論、學生上台報告
11	Global marketing channels and physical distribution	講述法、個案討論、學生上台報告
12	Global marketing communications decisions I: Advertising and public relations	講述法、個案討論、學生上台報告

13	Global marketing communications decisions II: Sales promotion, personal selling, and special forms of marketing communication	講述法、	個案討論、	學生上台報告
14	Global marketing and the digital revolution	講述法、	個案討論、	學生上台報告
15	Strategic elements of competitive advantage	講述法、	個案討論、	學生上台報告
16	Leadership, organization, and corporate social responsibility	講述法、	個案討論、	學生上台報告
17	Case discussion III	講述法、	個案討論、	學生上台報告
18	Business person no machiarukigaku nyumon III	講述法、	個案討論、	學生上台報告