

97-1 大葉大學 完整版課綱

基本資訊

課程名稱	國際行銷	科目序號 / 代號	1788 / IBM2021
開課系所	國際企業管理學系	學制 / 班級	大學日間部3年1班
任課教師	蔡翠旭	專兼任別	兼任
必選修 / 學分數	必修 / 3	畢業班 / 非畢業班	非畢業班
上課時段 / 地點	(二)8 / B309 (四)12 / B309	授課語言別	中文

課程簡介

- (一)培養國際行銷基礎知識
- (二)了解國際化、全球化之趨勢與挑戰
- (三)探討國際行銷的主要策略與行銷組合
- (四)課程內容配合管理學院核心能力四大構面(SCEP)及國企系所之教學目標與特色
- (五)個案研究

課程大綱

- 1.國際行銷的新趨勢(訓練C.E.P)
- 2.國際行銷的新趨勢(訓練C.E.P)
- 3.國際行銷的新挑戰(訓練S.C.E.P)
- 4.國際行銷的新挑戰(訓練S.C.E.P)
- 5.全球化知識經濟與國際行銷(訓練S.C.E.P)
- 6.全球化知識經濟與國際行銷(訓練S.C.E.P)
- 7.全球化知識經濟與國際行銷(訓練S.C.E.P)
- 8.全球市場與行銷(訓練S.C.E.P)
- 9.期中考(訓練S.C.E.P)
- 10.國際行銷與企業倫理(訓練C.E.P)
- 11.國際進入策略(訓練S.C.E.P)
- 12.國際行銷策略(訓練S.C.E.P)
- 13.國際行銷策略(訓練S.C.E.P)
- 14.國際行銷組合(訓練S.C.E.P)
- 15.個案研究(訓練S.C.E.P)
- 16.個案研究(訓練S.C.E.P)
- 17.個案研究(訓練S.C.E.P)
- 18.期末考(訓練S.C.E.P)

基本能力或先修課程

先修「行銷管理」或相關課程

課程與系所基本素養及核心能力之關連

溝通合作

成績稽核

教科書(尊重智慧財產權，請用正版教科書，勿非法影印他人著作)

書名	作者	譯者	出版社	出版年
無參考教科書				

參考教材及專業期刊導讀(尊重智慧財產權，請用正版教科書，勿非法影印他人著作)

書名	作者	譯者	出版社	出版年
無參考教材及專業期刊導讀				

上課進度

週次	教學內容	分配時數(%)				
		講授	示範	習作	實驗	其他
1	行銷學	30	30			40
2	全球行銷環境	30	30			40
3	全球文化	30	30			40
4	全球法政限制	30	30			40
5	全球市場與買方	30	30			40
6	資訊	30	30			40
7	區隔	30	30			40
8	進出口	30	30			40
9	進入策略 擴張策略	30	30			40
10	競爭優勢	30	30			40
11	合作策略	30	30			40
12	產品	30	30			40
13	價格	30	30			40
14	通路 配銷	30	30			40
15	廣告	30	30			40
16	公關	30	30			40
17	領導	30	30			40
18	未來	30	30			40