

## 97-2 大葉大學 完整版課綱

### 基本資訊

課程名稱	定價策略	科目序號 / 代號	1746 / BAM3074
開課系所	企業管理學系	學制 / 班級	大學第二部4年1班
任課教師	鄭焜中	專兼任別	專任
必選修 / 學分數	選修 / 3	畢業班 / 非畢業班	畢業班
上課時段 / 地點	(二)34 / B104 (三)2 / B305	授課語言別	中文

### 課程簡介

本課程討論也許是企業決策中最重要的一項決策-訂價

本課程強調理論與實務並重, 除介紹一些與訂價有關的經濟學與消費者行為理論外; 重點將置於訂價策略的實務面

#### A. 企管系教育目標

1. 培育具管理專業能力、擅長溝通、團隊合作、具道德關懷勇氣及創造力之中堅管理人才，而為企業所樂於雇用。
2. 落實管理理論與經營實務並重之學習。

#### B. 管理學院/企管系核心能力：[占課程之比重]

管理學院	企管系
S (Problem-solving, 解決問題能力)	-- Cooperation、Creativity(團隊合作、創造力)：[20%]
C (Communication, 溝通能力)	-- Communication(溝通能力)：[20%]
E (Ethics, 倫理觀)	-- Concernment (道德關懷)：[10%]
P (Profession專業能力)	-- Capability (管理專業能力)：[50%]
	一般管理能力、整合創新能力、診斷改善能力、 策略規劃能力

依據企管系教育目標，本課程以培養學生行銷管理訂價決策之專業能力為主要目標(P)，透過課堂講授方式，傳達訂價決策之專業知識。同時，為培養學生之倫理觀(E)，課程中亦將加入企業社會責任之倫理素養等題材，使學生未來於職場能秉持職業倫理與道德執業。課程亦將規劃個案討論，企盼藉由小組討論，訓練學生團隊合作之能力，透過團隊合作，發掘問題，並藉由課堂所吸收之專業知識，尋求解決問題之道，以培育學生解決問題之能力(S)。小組討論之結果將由口頭報告與書面報告呈現，以訓練學生之溝通能力(C)。

### 課程大綱

- The Economics of Price Determination 訂價的經濟面
- The Economics of Information 資訊的經濟性
- Signaling and Managing Competition 競爭管理
- Behavioral Foundations for Pricing Management 訂價管理的行為面
- Pricing Practices that Endanger Profits 訂價實務

Price and Customers' Perceptions of Value價格與價值  
 Customer Value Analysis顧客價值分析  
 Research Methods for Pricing Decisions訂價決策的研究方法  
 The Role of Costs in Pricing Decisions成本於訂價策略扮演的角色  
 Using Leverage for Developing Pricing Strategies  
 Marketing Profitability Analysis行銷獲利力訂價  
 Experience Curve Pricing經驗曲線訂價  
 Pricing Over the Product-Life Cycle產品生命週期訂價  
 Product-Line Pricing產品線訂價  
 Developing a Price Structure價格結構  
 Pricing to and Through the Channel  
 Legal Aspects of Pricing Strategy定價策略的法律面  
 Auctions and Competitive Bidding拍賣及競標  
 Extending the Concepts of Strategic Pricing  
 Pricing on the Internet網路訂價  
 Guidelines for Better Pricing Decisions 訂價決策架構

### 基本能力或先修課程

管理經濟學  
 行銷學  
 管理會計

### 課程與系所基本素養及核心能力之關連

溝通能力  
 團隊合作能力  
 創造力  
 道德關懷  
 管理專業能力

### 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		分配時數(%)				
週次	教學內容	講授	示範	習作	實驗	其他
1	概論 訂價的經濟面 訂價管理的行為面	80	0	20	0	0
2	價格與價值顧客價值分析	80	0	20	0	0
3	成本於訂價策略扮演的角色	80	0	20	0	0
4	企業倫理專題；消費倫理與倫理消費	80	0	20	0	0
5	個案討論	80	0	20	0	0
6	期中考	80	0	20	0	0
7	經驗曲線訂價 產品生命週期訂價	80	0	20	0	0
8	價格結構 產品線訂價	80	0	20	0	0
9	企業參訪國瑞汽車/桃園物流中心(暫定)	80	0	20	0	0
10	拍賣及競標	80	0	20	0	0
11	個案討論	80	0	20	0	0
12	期末考	80	0	20	0	0