

99-1 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 | 1685 / 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)4 / B407 (四)12 / B407 | 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 |