

99-2 大葉大學 完整版課綱

基本資訊

課程名稱	藥用植物商品行銷管理學	科目序號 / 代號	1681 / MHI4008
開課系所	藥用植物與保健學系	學制 / 班級	大學日間部4年1班
任課教師	張淑微	專兼任別	專任
必選修 / 學分數	選修 / 2	畢業班 / 非畢業班	畢業班
上課時段 / 地點	(三)34 / J309	授課語言別	中文

課程簡介

本課程之授課目標欲使學員對行銷管理有全面系統化之瞭解，並認知台灣之行銷環境，學習市場分析與顧客行為分析之分析方法，瞭解行銷組合與競爭策略之運用，以及相關之管理程序之探討，並將特別針對藥用植物市場的行銷運作加以探討，使同學在修習後能夠瞭解企業是如何在行銷環境快速變動的情況下有效地規劃、執行和控制行銷策略和方案，強化市場競爭地位，達成企業的使命和行銷目標。

課程大綱

第一篇 鳥瞰行銷管理

- ．瞭解行銷管理的本質
- ．重視價值創造與顧客關係
- ．制訂策略規劃與行銷策略

第二篇 洞察行銷資訊與環境趨勢

- ．執行行銷研究
- ．透視行銷環境
- ．維護行銷道德

第三篇 掌握市場機會

- ．分析消費者行為
- ．分析組織購買行為
- ．分析競爭者與發展競爭策略
- ．發展市場區隔、目標市場與定位

第四篇 提升產品價值

- ．管理產品與推出新產品
- ．經營品牌
- ．發展服務與體驗行銷
- ．制訂價格

第五篇 活絡產品流通

- ．建設行銷通路
- ．管理零售、批發與物流

第六篇 展現產品價值

- ．發展整合行銷溝通
- ．管理大眾溝通
- ．管理客製化與互動式溝通

第七篇 落實行銷理想
 . 執行與控制行銷策略

基本能力或先修課程

學生應對藥用植物與市場概況有基礎的認知。

課程與系所基本素養及核心能力之關連

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	課程簡介	100				
2	瞭解行銷管理的本質	100				
3	執行行銷研究	100				
4	透視行銷環境	100				
5	分析消費者行為	100				
6	分析競爭者與發展競爭策略	100				
7	自我學習日，放假一天	0	0	0	0	0
8	期中考	0				100
9	管理產品與推出新產品	100				
10	經營品牌	100				
11	發展服務與體驗行銷	100				
12	制訂價格	100				
13	建設行銷通路	100				
14	發展整合行銷溝通	100				
15	分組行銷個案報告I	0		100		
16	分組行銷個案報告II	0		100		
17	期末考週	0				100
18	期末考週	0				100

