

行銷與流通管理系 107 入學年度學生已停開/學分數異動之課程修習對照表

111 年 06 月 27 日系課程發展委員會議通過

111 年 06 月 28 日院課程發展委員會議通過

111 年 07 月 05 日教務會議修正通過

序號	已停開/學分數異動 必修課程	學分	可抵免課程	學分	說明
1	商業套裝軟體(2)	2	電腦軟體應用(2)	3	停開/課程內容相似
2	行銷管理(1)	3	遊戲行銷管理	3	停開/課程內容相似
3	行銷管理(1)	3	行銷策略	3	停開/課程內容相似
4	行銷管理(2)	3	遊戲行銷管理	3	停開/課程內容相似
5	商圈管理	3	商圈管理	2	停開/課程內容相似
			商業談判	3	
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

註1. 依教育部 108 年 5 月 2 日臺教高通字第 1080039411 號辦理，本校各系若部分必修課程已停開，或系、科、所、學位學程已停招，或系所整併，或抵免科目學分以少抵多，學生有補修抵免或補足所差學分需求時，可依照此表辦理修課或抵免。

註2. 本表請於每學期開學第 10 週前通過系課程發展委員會議通過及院課程發展委員會議通過，並提送教務會議備查。

註3. 本校已停招系所應依照遠東科技大學停招系學生學籍及課業處理辦法，辦理各學制系(所)停招後有關學生學籍及課業問題。

註4. 如有需要可自行增列。

行銷策略(4上)	行銷管理(1)(1上)
<ol style="list-style-type: none"> 1. 介紹商業策略與市場管理的基本概念。 2. 具備策略分析與策略內容及其執行等之能力。 3. 扮演在市場導向策略與績效角色時所具備之態度。 4. 執行效率性的市場導向策略，使擁有並持續其競爭優勢。 	<p>在瞬息萬變與競爭激烈的經營環境中，企業如何推展產品或服務，成為商場的佼佼者，其中最主要的關鍵在於行銷能力的強弱；行銷活動是任何企業中最重要的機能，員工必須瞭解行銷的觀念與執行步驟，讓企業所生產的產品或服務藉由行銷的活動來推展業務、創造利潤。現代社會中，無論是企業組織或個人，行銷即是生活，行銷管理已是成為一個專業經理人不可或缺的一門知識技術。課程內容設計以行銷應用為主，強調規劃行銷專案能力與培養行銷創意，藉由生活中所接觸的行銷活動來增加學習樂趣。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，並將特別針對網路時代的行銷運作加以探討。</p>
<p>第01週：課程內容與評量方式說明、行銷研究概論</p> <p>第02週：行銷研究過程</p> <p>第03週：市場環境分析</p> <p>第04週：態度的衡量、問卷調查及資料處理</p> <p>第05週：態度指標與構面的建立</p> <p>第06週：市場區隔分析、目標市場界定</p> <p>第07週：品牌定位分析、產品策略</p> <p>第08週：資料庫行銷</p> <p>第09週：期中考</p> <p>第10週：行銷策略相關實務性文章評析1</p> <p>第11週：行銷策略相關實務性文章評析2</p> <p>第12週：行銷策略相關實務性文章評析3</p> <p>第13週：行銷策略相關實務性文章評析4</p> <p>第14週：期末考</p> <p>第15週：</p> <p>第16週：</p> <p>第17週：</p> <p>第18週：</p> <p>第19週：</p> <p>第20週：</p>	<p>第01週：課程說明</p> <p>第02週：第1章萬變不離其宗</p> <p>第03週：第2章趨吉避凶，趁勢而起</p> <p>第04週：3章瞭解衣食父母</p> <p>第05週：第4章瞄準市場、精準滿足</p> <p>第06週：第5章千呼萬喚，主角登場</p> <p>第07週：第6章無形但價值超越產品本身</p> <p>第08週：行銷影片討論</p> <p>第09週：期中考</p> <p>第10週：第6章無形但價值超越產品本身</p> <p>第11週：第7章大家好，我是新產品，請多多指教！！</p> <p>第12週：第7章大家好，我是新產品，請多多指教！！</p> <p>第13週：第8章歡迎光臨背後的祕密</p> <p>第14週：第8章歡迎光臨背後的祕密</p> <p>第15週：第9章決定利潤的神奇數</p> <p>第16週：第9章決定利潤的神奇數</p> <p>第17週：行銷影片討論</p> <p>第18週：期末考</p>

行銷管理(2)(1下)	遊戲行銷管理(2下)
<p>行銷能力、行銷活動推展業務、創造利潤。知識技術。課程內容設計以行銷應用為主，強調規劃行銷專案能力與培養行銷創意，藉由生活中所接觸的行銷活動來增加學習樂趣。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，並將特別針對網路時代的行銷運作加以探討。</p>	<p>1. 遊戲產業。 2. 行銷管理。 3. 創意、商品、服務。</p>
<p>第 01 週：課程介紹、分組 第 02 週：新型專利商品提案 第 03 週：新型專利商品提案 第 04 週：無形但價值超越產品本身：品牌經營 第 05 週：大家好，我是新品，請多多指教：新產品發展與產品生命週期 第 06 週：歡迎光臨背後的秘密：服務行銷 第 07 週：新型專利商品提案修正 第 08 週：新型專利商品提案修正 第 09 週：期中考試週 第 10 週：決定利潤的神奇數字：價格訂定 第 11 週：哪兒買？哪兒賣？買賣相遇的燈火闌珊處：通路管理 1 第 12 週：哪兒買？哪兒賣？買賣相遇的燈火闌珊處：通路管理 2 第 13 週：行銷影片討論 第 14 週：當企業唱情歌：推廣與整合行銷溝通 1 第 15 週：當企業唱情歌：推廣與整合行銷溝通 2 第 16 週：企業情歌聲聲傳，你聽到了嗎：推廣工具 I 第 17 週：企業情歌聲聲傳，你聽到了嗎：推廣工具 2 第 18 週：期末考試週 第 19 週： 第 20 週：</p>	<p>第 01 週：電競周邊商品行銷導論 第 02 週：電競賽事與衍伸商品 第 03 週：電競周邊商品分組討論與報告 第 04 週：電競行銷環境分析 第 05 週：電競文化與電競之都 第 06 週：電競行銷環境個案分組討論與報告 第 07 週：電競消費者市場與消費者行為 第 08 週：電競周邊商品的品牌偏好及營銷調查 第 09 週：期中考筆試 第 10 週：電競目標市場行銷 第 11 週：電競消費者市場區隔 第 12 週：目標市場定位個案討論與報告 第 13 週：電競產品基本概念與產品屬性 第 14 週：產本包裝與電競概念設計 第 15 週：電競元素設計及商品製作、設計理念解說 第 16 週：電競品牌經營、品牌命名 第 17 週：新產品發展與產品生命週期 第 18 週：期末考筆試 第 19 週： 第 20 週：</p>

商圈管理	商業談判(4下)
<p>透過分析讓學生了解，商圈與立地的基本概念、商圈調查的方法與實務、競爭店研究、展店策略與實務研究、開店流程研究，以掌握市場擴張機會。</p>	<p>以系統的方式說明商業談判的動態過程，內容包括談判的本質、談判員的素養、各種準備工作以及談判流程之說明外，亦說明了關於談判力量的運用以及各種談判策略的使用技巧</p>
<p>第 01 週：授課內容、評量方式之說明及基本的商圈管理介紹</p> <p>第 02 週：商圈之定義與界定方法</p> <p>第 03 週：零售地點與評估</p> <p>第 04 週：商圈之競爭對手評估</p> <p>第 05 週：商圈市場調查</p> <p>第 06 週：SPSS 操作簡介(1)</p> <p>第 07 週：SPSS 操作簡介(2)</p> <p>第 08 週：問卷設計與調查研究</p> <p>第 09 週：期中考(SPSS 統計軟體分析)</p> <p>第 10 週：公司的設立、門市整體設計與開店注意事項</p> <p>第 11 週：商店經營與採購人員認知</p> <p>第 12 週：營運績效改善與永續經營</p> <p>第 13 週：電腦化—零售業務改善之道</p> <p>第 14 週：中小型零售業之商品</p> <p>第 15 週：數位行銷工具</p> <p>第 16 週：期末分組報告</p> <p>第 17 週：元旦 (放假)</p> <p>第 18 週：期末考(期末分組報告)</p> <p>第 19 週：</p> <p>第 20 週：</p>	<p>第 01 週：緒論</p> <p>第 02 週：第一章 商業談判的背景</p> <p>第 03 週：第二章 談判基礎的要求</p> <p>第 04 週：第三章 談判準備與規劃</p> <p>第 05 週：第四章 談判進行與流程</p> <p>第 06 週：第五章 談判操作的前提</p> <p>第 07 週：放假</p> <p>第 08 週：第六章 談判的有效溝通</p> <p>第 09 週：期中考</p> <p>第 10 週：第七章 不同形式的談判、第八章 特別類型的談判</p> <p>第 11 週：第九章 合約簽署的談判、第十章 談判的重要策略</p> <p>第 12 週：第十一章 打開談判的僵局、第十二章 談判的進階策略</p> <p>第 13 週：第十三章 談判的有效管理</p> <p>第 14 週：畢業考(期末報告)</p> <p>第 15 週：</p> <p>第 16 週：</p> <p>第 17 週：</p> <p>第 18 週：</p> <p>第 19 週：</p> <p>第 20 週：</p>